

119

2936 2nd set

27 MAR 1957

5  
15

# 中央合作通訊

Copy 3 APR - 7  
1957



3  
1957

# 中央合作通訊

一九五七年三月号目录

总第七十二期

評論:把生产資料供应工作做好 .....	(1)
余姚县供銷社今年推广双鐮犁的做法 .....	吳樟有 (2)
息烽县四区推广新式农具工作中的問題 .....	貴州省供銷合作社 (3)
农民需要更多更好的小农具 .....	河南省供銷合作社南陽專区办事处 (4)
召开土杂肥展覽会 .....	王 勇 (5)
对1956年購棉工作的研究 .....	王越毅 (6)
从多方面节约棉花 .....	程养和 (7)
指导采制技术 提高茶叶品質 .....	全国供銷合作总社茶叶采購处 (8)
茶叶初制指导工作在福建 .....	(9)
开放自由市場政策講話 (第一講) .....	(10)
如何認識与克服压級压价問題 .....	苏 奋 (13)
經綏鎮建立代理行棧的經驗 .....	黃中明 鄧祖堃 (15)
人尽其力 物暢其流 .....	曹正一 (17)
上級社絕不該包攬采購業務 .....	程建南 (18)
工作研究 試談供銷社批發業務的定額管理計价核算制 .....	黃大明 (20)
談談供銷社的采購商品流通費 .....	馬建文 (21)
陝西省發展飼养优良兔种的规划 .....	(23)
廊坊鎮合营商店开展社会主义竞赛 .....	梅厚之 朱敷和 (24)
業務知識 新法采茶 .....	(25)
鵝、鴨毛 .....	(25)
龙舌蘭麻 .....	(25)
停职反省一年半 .....	少 雄 (26)
为什么會發生这样的事 .....	集 愚 (27)
初診开会癖 .....	石 林 (27)
同志之間 .....	殷时学 (28)
特写 汝南之犬葬于广州 (張 方插图) .....	吳 崧 吳 展 (29)
相声 吃飯的清規 .....	子 培 (31)
詩歌 是救济还是送礼 .....	三 划 众 怒 (32)
編后談 不应拒絕批評 两个不小的数字 .....	(24)
把百貨运往山村 (木刻) .....	邵加荣 (封面)

## 中央合作通訊

編輯者: 中華全国供銷合作总社  
(北京东直門外)

总發行处: 郵电部北京郵局

(月刊)

1957年第3期

出版者: 財政經濟出版社  
(北京西总布胡同7号)

訂購处: 全国各地郵电局

(总第72号)

1957年3月11日出版

印刷者: 北京印刷厂

代訂代銷处: 全国各地新华書店

定价: 每册0.16元

(期0075号) (本期印数58,865册)

(上期实际出版日期: 1957.2.10)





## 把生产資料供应工作做好

緊張的春耕季节到来了，各地供銷社应把春耕生产資料供应工作做好。

今年全国各地农业社，为了爭取全面丰收，要在春耕季节里購買他們所需要的生产資料，据部分地区調查，不少农业社今年需要的生产資料在品种上較往年有所增加，有些品种在数量上也有所加大。因此，各地供銷社为了大力支持全国农业增产运动，应针对今年农业生产的新特点，把春耕生产資料供应工作作一全面安排，并及时組織供应，使各种生产資料在春耕生产运动中充分發揮作用。

去年，供应新式农具、动力机械有很大成績，但是也發生了不少問題。其中主要問題就是不根据实际需要和使用条件盲目供应，有些农业社买了新式农具和动力机械不能用；有些农业社購買的数量超过了实际需要。因此，今年在生产資料供应工作中，应根据农业社实际需要和技术、土質、耕畜等条件，在自願購買不得赊銷的原則下積極組織供应，并做好調剂工作。去冬今春雨雪稀少，部分地区呈現旱象，因此，在推广新式农具动力机械时，应特別注意把提水工具的供应工作做好。农民組織起来后，除需要大量的新式农具、动力机械外，也需要更多的人手一件的旧式农具（特别是山区、边远地区和少数民族地区），据四川省社彙报材料来看，該省大部分地区耕作需要的工具，百分之七十至八十是旧农具。由于土壤、地形等条件，相当長的时期內新式农具还不能代替适合当地使用的旧式农具。河南南陽專区鎮平、邓县、方城三县今年农业社因普遍推行包工包产的办法后，农业社社員为了多劳多得，積極購買旧式农具，据調查今年購買的旧式农具將比去年增加百分之三十五。由此可見，今年在供应新式农具动力机械的同时，如果不作好旧式农具供应工作，就不能适当滿足农民开展大生产运动的需要。

在生产資料供应工作中，还必须積極配合农业、水利部門在“技术在先、推广在后”的原則下，作好技术指导工作，如果不把技术指导工作提前一步，供应到农民手里的生产資料，就不可能在生产上达到預期的效果。去年在供应新式农具、动力机械时，有些地区技术指导工作沒有跟上，不少新式农具、动力机械虽然适合当地使用，可是因为农民不会使用，致使双鐮犁、鍋馱机也变成了“睡犁”“睡机”。因此，为了使供应到农民手中的生产資料充分發揮作用，各地供銷社在供应新式农具、动力机械和农葯时，还应协同有关部门制定訓練技术員和如何进行技术指导的具体計劃。其次，为了加强技术指导工作，供銷社的技术人員必須固定工作，以便提高技术水平。其三，各地在傳授使用技术上，有不少經驗，如江苏把几个农业社、农具手組織一起，采取田間实际操作，互相观摩来訓練农具手的办法，收效很大。各地供銷社应协同农业、水利部門推广各地先进的使用經驗，提高农具手的操作技术，进一步發揮新式农具的效能。

去年供应到农民手中的新式农具、动力机械，由于拆卸長途运输或安裝使用技术不熟練，有的剛买到手或使用不久，因损坏或缺少零件而不能使用。如去年海南島乐东县大成乡农业社購買了七十五部双鐮犁，就有四部缺少零件不能用。浙江省乐清县去年投入春耕生产的双鐮犁350部，春耕后零件损坏需要修配的就达到30部之多。因此，作好零件供应、修配工作，是新式农具、动力机械充分使用起来的重要工作之一。为此，凡是供銷社負責供应零件的地区，供銷社应積極根据需要，充分及时的供应零件。凡是由手工業生产社負責零件供应的地区，供銷社应协同手工業生产社作好零件供应和修配工作，以便早日把已供应到农民手中的殘缺农具修好，全部投入春耕生产。

此外,各地供銷社在生产資料供应工作上,还应注意改善經營管理,除进一步加强調查研究,克服供应工作上的盲目性,从生产需要出發,进一步滿足农民增产所需要的生产資料外,还需注意解决以下几个問題。首先应注意减少經營环节,降低成本,对旧式农具凡是能地产地銷的,供銷社尽量組織产销直接见面,不应插手經營,凡是需要供銷社調剂的,应根据需要由县、基社积极調剂經營。化肥餅肥等商品肥料,在目前生产不足的情况下,各地供銷社应积极組織杂肥供应。就地取材不需要向外地調剂的杂肥,最好不要插手經營,以减少环节,降低成本。广东欽县的蚌壳,农民有加工和施用的習慣,該县供銷社插手經營后,加大了成

本,以致在去年九月份庫存达30万吨,各地应記取这一教訓。其次,据了解,目前各地供銷社对生产資料的保管工作还重視不够,例如浙江乐清县,去年春耕后,放在田头路边遭受雨淋日晒的双鐮犁就有五十部;丢失零件生銹腐蝕的就有二百三十部。此外某些地区对化肥、农药、农械的保管工作也發生了不少問題。为了使庫存的生产資料免受損失或减低效能,各地供銷社应进一步加强倉儲保管工作。

生产資料供应工作,是各地供銷社当前一項極其重要的任务,同时也是一件艰巨复杂的工作。因此在进行上述各項工作中,除应求得党委的具体領導外,并应和农業、水利部門和手工業生产社密切协作。

## 余姚县供銷社今年推广双鐮犁的做法

吳樟有

去年上半年,浙江余姚县共供应农民双鐮犁一千零七部,其中:实际投入春耕生产的有九百五十一部;經常耕作的有六百四十四部;不正常使用的有三百零七部;試耕性質的有二十八部;擱置不用的有二十八部。在使用較好的地区,春耕期間的耕作量每部达八十亩以上;使用一般的耕作不过三、五十亩;使用差的地区,只耕九亩;有少数地区甚至成了挂犁。

半年来的实践証明:凡是具备使用条件而推广工作做得較好的地区,已显示了双鐮犁的优越性。其好处是:耕得深、耕得平、翻土匀,进而促使作物發根生長和人工插秧便利,可以涵蓄水分,增强作物的抗旱力。如新桥乡幸福农業社在同等土質、同样培植条件下,使用双鐮犁耕作增产了15.5%。但是,双鐮犁耕作,受土壤、地形、耕作制度、牛力等一系列的客观因素的影响,如青紫泥田、畝心田(土質坚韧)、小塊田、疙瘩田(田中有堆、面积头多)不能耕作,群众不欢迎。

根据調查,今年全县共有水稻田七十四万二千四百五十亩,其中不能使用双鐮犁的田地,占总面积43.28%;全县共有耕牛二万五千零六十五头,其中能胜任双鐮犁的耕牛,只有七千七百一十八头;同时,去年培养的农具手二千四百九十一人,基本上会耕、会拆、会裝的只有一百三十二人。

为了做好今年的推广工作,該县供銷社决定做好以下几件事情:

一、尽量做好技术指导工作,配合农業技術部門加强技术傳授和訓練。1.根据当地情况,將已訓練的农具手,根据会耕、会拆、会裝的标准,分別划分类型,进行排队,配合农業部門分級訓練。县負責訓練农具站和基層供銷社的干部,目的在于培养師資。基層供銷社除了生产資料商店經理和农具干部都应懂得操作技术外,还要以乡为單位,在提高現有农具手的質量的基础上,培养新农具手。2.农具手对象要選擇老木犁手为主,适当訓練部分青年和妇女。在技术上以田間操作为主,課堂講授为輔,一般以三至四天为宜。3.配合农業部門吸收农業社好的农具手,建立輔導小組,不断交流經驗,及时解决存在的問題。

二、因地制宜,从实际出發,根据当地具体条件进行推广。这些条件大体是:土地、地形是否适合(凡是青紫泥田、爛田、梯田、一亩以下小塊田、灣田、距离村庄达二华里以上的田等,大都不宜使用);耕牛是否与双鐮犁的使用相适应(一般黃牛的年齡在七至九岁,每头能負担三十亩,水牛年齡在十至十一岁,每头能負担四十亩);使用技术是否有基础等,結合当地具体情况,划分三种类型,分別进行推广。

第一类:凡土壤、地形适合,牛力充足,去年推广后使用較好,交通較為方便,耕作技术已大部分解决的地区,在巩固的基础上,进行宣傳教育,根据群众自願選購、現款交易的原則,积极进行推广。



第二类：土地、地形适合双铧犁耕作，但由于耕作技术暂时尚未解决，去年虽然推广了一部分，但尚未完全显示出优越性的地区，以全力巩固现有的双铧犁为主，暂不推广。

第三类：山岙、山坡梯田、小丘田、地形高低悬殊、土质坚韧、不适合于双铧犁的耕作，同时牛力又缺乏、耕作技术制度在长时间内无法解决者，以及去年基本上没有使用的地区，经过技术传授仍不能在短时期解决的，根据群众自愿，有领导的进行调剂。在做法上，首先通过摸底排队，搞清哪个农业社确是不能使用和哪个农业社还需购买，然后在双方自愿的基础上，自由议价，互相调剂。

三、帮助农业社建立三包制度(包工、包产、包肥)，并且在春耕前，帮助农业社继续贯彻五定制度。即：定人——每部犁配备三个农具手，一正二副。定牛——选择调配较强壮的耕牛，每部犁二头。定田——每部犁在春耕期间耕六十到八十亩地，划片定队耕。定质——耕得深、耕得平、翻土匀。定分——一般耕双铧犁工分高

于土犁工分，男女同工同酬，以鼓励农具手的积极性。

通过以上办法达到“人人有技术，部部能下田”，将供应下去的双铧犁全部使用起来。

四、主动争取党委大力支持，并建议成立县新式农具推广站，由党委、农业、手工业、供销社、银行等有关部门参加，密切配合，分工负责，做好宣传教育，重点试验，多点试验，技术传授，组织推广，解决资金，零件修配与供应等一系列工作。供销社与农业部门负责在分工合作的前提下，解决推广中的技术指导与货源调配问题，并以农业技术站为主，由供销社和农业社的技术人员参加，分社区成立技术辅导网，负责巡回辅导，随时解决使用中的具体问题。银行、信用社负责在可能条件下，暂时解决农业社在购买中的资金困难。手工业部门负责修配和零件供应工作，并巩固现有九个新式农具修配站，适当备置修配工具。供销社及时做好外来零件和牛油供应，并随着新式农具的推广，做好耕牛的调剂工作。

## 息烽县四区推广新式农具工作中的问题

贵州省供销社

贵州息烽县四区去年计划推广各种新式农具四百一十部，实际只购进一百八十部，已经供应到农业社去的只有九十部，目前已退回双轮双铧犁三十七部，占同项商品销售数的80.4%。加上年库存的山地犁、打稻机、玉米脱粒机共一百六十部，占今年实际购进总数的88.88%。

不仅购、销计划完成很差，据了解就是已经供应到农民手里的各种新式农具也几乎百分之百没有使用起来。流长乡的流长高级社和潮水乡的河扬初级社共买去双轮双铧犁十五部、山地犁四部、无轮一铧犁二部，都只作过一次试验，犁地不到两亩，要求全部退还合作社。农民把买到手的新式农具，特别是双轮双铧犁当成包袱。

造成以上情况的主要原因，据我们了解大致有以下几点：

一、地区条件限制。从四区地形、土质看：山大坡陡，土层薄，岩包地多，小塊、梯田多，大塊田、平壩地少。据了解全区总耕地面积中，比较平坦和较大塊一点的耕地不到30%，而且田少地多，田只占总耕地面积的23.9%。多数地区不适合推广某些新式农具。但由于我们没有对这些自然条件很好的分析研究，以致在推广工作上存在盲目性，特别像双轮双铧犁，我们采取了自上而下分派任务的作法，引起了一部分农民思想不通。

流长乡的农民给双轮双铧犁编了一首歌是：“双轮双铧犁，小娃儿拿来作马骑，双轮双铧犁，找不到一塊地来犁”。干溪乡剑杆林社主任在动员他买双轮双铧犁时说：“毛主席领导我们今年合作化了，买一部来做纪念吧！”

二、规格质量不合。据农民试用后反映：双轮双铧犁笨重不灵活，特别不适宜于小塊梯田和岩包地，在路上要两个人抬，在地里要两头牛拉。没有训练过的牛，拉起来不协调，不驯的牛还会打架，因此还需用一个人前面牵着牛；同时，不但边边角角犁不到，而且碰着岩包地又不方便躲过。山地犁的犁尖钝，犁不动板土，因犁轅弯了一些，只能犁三、四寸深，翻起土来又不匀，农民反映像野猪拱的一样。无轮一铧犁两个把把，转弯时双手抬起犁，又不方便赶牛，犁田转圈圈，中间土起个坎坎。打稻机需四个人搬运，去很远的地方搬谷把来打，抛撒谷子，盛装谷子的地方最多只能盛一挑，翻腾占时间也大，因此，有的社去年使用的打稻机，今年反而不用了。打稻机、玉米脱粒机上的脚踏板和牵引杆不扎实，容易坏。由于农具本身存在以上一些问题，加之农民几千年传统的耕作习惯不能一下子改变过来，这就障碍了新式农具的推广，以致一部分本来可以使用不同品种的新式农具地区，也未使用起来。

三、技术指导工作跟不上。区农业技术推广站虽有三个干部和散布各乡的十个辅导员，但他们大半时间是参加搞农村中心工作，更主要的是农业技术推广站干部本身对农具使用都不熟悉，没有很好起到指导作用。正如站里的一位姓杨的同志说：“连我们本身也不懂得怎样使用。实际只能起到政治宣传的作用。”

四、需要生产资金较大。潮水乡一个农业社算了一笔账说：买一部双轮双铧犁需要八十二元，可制一元九角一部的旧式犁好几十部，因而在当前农业社社员收入（每个劳动日去年才分得0.34—0.54元左右）还不多的情况下，购买新式农具也是有一定限度的。

鉴于以上情况，并根据党的八大会议对发展农业方面指出的“大力推广适用的新式农具，并照顾到农民耕作习惯”的精神，我们认为应当采取以下作法：

一、必须因地制宜，根据不同地区、不同时间，积极而稳步地推广不同品种的新式农具，坚决纠正不分地区情况和时间，自上而下地硬性分配任务的做法。已经销售的双轮双铧犁，除根据省指示的退货原则办理外，并建议区委和区供销合作社注意掌握，凡属有条件推广的社，仍应留下来，从逐步加强技术指导入手，采

取措施鼓励农民使用，重点突破，再推广一般。山地犁和单轮一铧犁、打稻机等，在农业社里数量不大，规格质量虽存在一些问题，可根据具体情况，经有关部门慎重研究后，可以改进的应当就地改进，并及时将改进使用的经验上报，以便推广。

二、现存各种新式农具（包括退回的双轮双铧犁），供销合作社应就地妥善保管，严防损坏和丢失零件。并速将库存各种新式农具列表报县，从县、专加强联系来适当组织调剂解决。其所使用的运输费用，凭单据向省社报销。

三、基层供销合作社，要及时克服推广工作中的消极情绪。今后仍须根据农业合作化的新形势，经过分析研究自下而上地及时提出要货计划，配合农业部门做好宣传推广工作，鼓励农民自由选购，防止任何类似强迫命令的作法。

四、建议农业部门做好技术指导工作。首先从调农业技术推广站干部集中学习着手，在县或专区集中学习一定时期，使干部先一步掌握使用新式农具技术。然后分别在各地作实地试验，有计划、有步骤地在各乡培养农具手，以利新式农具的推广使用。

## 农民需要更多更好的小农具

河南省供销社南阳专区办事处

河南省供销社南阳专区办事处，最近派了工作组，到方城、镇平、邓县等三个县，深入调查了农民需要购置小件农具的情况。

根据调查，今年由于很多农业社转为高级社，并普遍推行了包工包产后，群众生产积极性很高，需要增添的小件农具，无论在数量上或品种上都比去年增多。

从农业社的需要来看，根据照光等五个农业社的调查，今年准备购置的小件农具的总值比去年要增加35.46%。从农民个人需要购置的数量来看，根据十四个典型户的调查，今年每人平均购买小件农具的总值也比去年增加16.52%。从需要的品种来看，根据明星农业社的调查，在全年需要购置的小件农具中，属于水利建筑需要的约占11.53%；属于春耕生产及麦田管理需要的约占30.97%；属于麦收工作需要的约占57.5%。再根据贾宋五四农业社的调查，共需小件农具七十件，数量较去年增加的有三十二种；较去年减少的有二十二种；与去年大致相同的有十一种；新增加的有密植锄、妇女锄头、大铁马杓等改良农具五种。今年需要数量增加的都是人手一件的小农具，如桑杈、扫帚、镰刀等；减少的则是小牲畜槽、小马杓和犁轅等。

分析小件农具需要数量增加的原因，首先是由于经过去年年终决算分红后，群众对多劳多得的体会很深刻，

尤其是执行了包工包产，社员生产情绪特别高涨，辅助劳动力也能发挥作用，出勤率提高了，所以人手一件的小件农具的需要增多，谁也不愿因缺乏工具少做活而少得工分。如贾宋五四社过去没下地的三百零二个妇女，今年也都打算参加生产了。

其次由于过去农业社副业生产开展得不好，没钱购置更多的农具，今年随着多种经营的开展，这种情况就改变了。如镇平六一庙照光社社务委员陈元亭说：“去年经济困难，场里工具少，正打场雨来啦，急得社员用手捧，糟蹋粮食不少，今年可有条件多买点。”还有一部分农具因为规格质量差，加之农业合作化不久，社员爱护社里财产的观念较差，因此损坏丢失的不少，今年都需要重新购买。如镇平侯集新生农业社，有木杈一百个，就损坏了五十一个，丢失了二十九个；筋杈有三十五把，就损坏了三十把；扫帚有一百六十五把，就损坏和丢失了一百三十六把，这些农具都需要今年补充齐全。

第三由于去年刚建立农业社，社员个人购买和社内集体购买的关系未明确划分清楚，两者互相依靠，结果耽误了购买。今年对这个问题普遍有了分工，加上包工包产之后，社内由公积金中，支付了每亩地的定额生产费用，这就构成了购买农具的主要资金来源。根据照光等三个农业社的调查，今年农业社集体购买的小件农具



約占62.9%，社員個人購買的小件農具約占37.1%。

今年農民需要的小件農具，數量多、品種全，是一個突出的特點，同時在規格質量上也要求比過去提高，在購買時間上也要求比過去提前。鎮平石佛寺果堂鄉丰收農業社社長說：“今年買農具，價格還是個次要問題，最主要的是要質量好的。”他們要求桑杈是襄縣的甲等貨；楸頭、耙是棗木制的；車軸是江子木制的；犁鏵和犁面最好是白沙的。在購買的時間上，凡是社里集體購買的都迫切要求馬上簽訂合同，保證供應；凡是社員個人需要的，都準備在古廟會上挑選挑選。又根據照光農業社的調查，小型農具的購買時間主要在三至五月間，二月份只準備購買全鋤、耙齒、大小草繩、籬頭及水利工具；六月份只準備購買雨帽、水桶、簍子等。

在農業社副業生產普遍開展起來之後，有的農業社

已能自己解決一部或全部某些小型農具的生產問題，有的農業社還能拿出一些到市場上出售。但有的農業社因為副業生產技術不佳，不能做鋼水活，只能搞些修理工作，一大部分農具還需要從外面購進。再加上手工業分布地區不平衡，所以今年的情況是相當複雜的。根據方城卷橋明星農業社統計，共需小件農具總值五千四百五十一元八角，其中自己能解決的占36.84%；其餘均需從市場購進。又據鎮平縣群力等六個農業社的調查，今年上半年共需小件農具總值一萬一千六百八十七元，農業社本身能解決的占40.4%，其餘的都需要從市場購進。據鎮平縣全縣農業社統計，共需要購買小件農具總值六十二萬五千六百五十九元，其中農業社自己能解決的占25.3%，手工業供應的占19.2%，農民貿易可以解決的占13.8%，需要供銷社解決的占41.7%。

## 召 開 土 雜 肥 展 覽 會

王 勇

廣東新會縣外海區農民，過去沒有使用土雜肥的習慣，去年因為化肥不足，全區第三季度只分配六千二百担，單純供經濟作物的施肥都不夠，缺肥情況嚴重，群眾紛紛要求供銷社增加供應肥料，區委會幹部下鄉幫助各農業社安排生產計劃時，社幹部都說：“首先要解決化肥的不足，否則訂出計劃來也是空的。”

面對這一情況，該區供銷社立即召開了幹部會議，研究討論如何發動群眾積肥，以解決商品肥料不足的問題。同時通過總結與檢查過去群眾不搞土雜肥的原因，批判了有些同志認為無肥可積的思想。

經過討論大家都認為土雜肥的潛力很大，如每個村的街頭巷尾牛屎遍地無人收集，不少池旁河邊堆滿了垃圾無人清理，甚至供銷社把市鎮的糞便、溝泥、垃圾組織分配下去後，各農業社都不來取。這就說明該區土雜肥的潛力很大，主要是農民不重視，供銷社沒有把群眾發動起來。

大家分析群眾不積肥的原因，主要是依賴商品肥料，對供銷社掌握的商品肥料數量不摸底。此外，有的農業社對使用土雜肥沒有習慣，還不了解其肥效，也是個原因。會議根據上

述情況，經區委同意，決定召開全區土雜肥展覽會，以事實來教育幹部和農民，開展積肥運動。

會前，區供銷社抽出幹部九人，分頭下鄉了解群眾對積肥的看法，找出積肥的好壞典型，並且召開鄉、社幹部會議與個別訪問老農，調查土雜肥源的情況。根據了解，全區可用的土雜肥種類很多，數量很大，僅野生綠肥，就有蠟螟菊、麥杆草等五十六種，其他土雜肥有：溝渠水、咸魚鱗、草灰等十七種。

下鄉了解情況後，區委指定由區農業技術推廣站、鎮委會、區供銷社、鎮小學校、各鄉推廣站及各鄉生產幹部等二十人，成立一個“土雜肥展覽會籌備委員會”，分為技術、材料、宣傳三個小組。技術組由各鄉推廣站負責，主要工作是收集各種土雜肥的樣本，製造各種堆肥、積肥的模型，並負責講解各種土雜肥的肥效、使用、製造、產地等。材料組：由供銷社與區推廣站負責，主要工作是：收集整理各鄉積肥好壞的典型材料供宣傳組編寫；編寫各種土雜肥所含的化學成份，計算出每担土雜肥等於多少斤化肥、編寫製造和使用人造尿、混合肥、塘泥精、顆粒肥、堆肥

等方法的文字說明；將化肥與土雜肥的成本對比，寫成文字材料。宣傳組：由小學校長和幾位教師負責，主要工作是畫漫畫、寫黑板報和布置會場等。

當展覽會開幕時，由鄉黨支書與鄉長帶領各鄉、社大小幹部與黨、團員到展覽地點集中開會，由區委報告這次土雜肥展覽的重要意義，強調指出商品肥料不足已經肯定了，再也不能依賴，唯一的辦法就是要發動群眾積土雜肥，並且通過具體事例，批判過去認為無肥可積的錯誤思想。開會後分鄉排隊參觀，逐件逐樣聽講解員講解。參觀後再開會，讓積肥好的典型在大会上作經驗介紹，和積肥不好的典型在会上說出不積肥的原因與困難，然後大家幫助他找出解決辦法。最後以鄉為單位進行討論，談感覺，談思想，討論今後積肥計劃，研究打通社員思想，調配勞動力的辦法，訂出積肥工作的合理分工。

會後各鄉都指定了專人負責發動和領導群眾積肥工作，普遍掀起了積肥熱潮，如七三農業社青年生產隊隊長利用吃晚飯的時間，發動青年二十多人掃街，一晚就搞到一百多担垃圾；

（下轉第12面）

# 对1956年購棉工作的研究

王越毅

去年，是農業合作化的第一年，農業生产由个体經營轉为集体經營；由無計劃轉为有計劃。这种生产关系的大变革，給棉花統購工作帶來了那些新的問題，通过去年棉花采購工作的实践，检查一下我們的預計和准备工作那些是正确的，合乎实际的；那些是錯誤的，脱离实际的，从中吸取經驗，改正錯誤，将会大大有助于思想水平的提高；有助于今后棉花采購工作的改进。

## (一)

農業合作化以后，棉花的收摘出售規律和農業个体經濟时期有什么不同？这可以首先从農業个体經濟时期各年度收購进度和農業合作化的1956年收購进度作一对比。

时 間	各年收購棉花量占統購任务的比重				
	1952年	1953年	1954年	1955年	1956年
9—12月	76.67	72.45	72.52	87.47	72.61

从以上的統計数字中可以看到，在1955年以前農業处在个体生产时期，棉花收購进度基本趋势是一致的。到1955年9至12月份全国处在農業合作化高潮阶段，棉花收購进度空前迅速，年前收購占統購任务的比重显著增長。这就初步說明了農業合作化后棉花出售規律較之个体經濟时期有量大、集中和出售提前的特点。因此，1956年棉花采購工作安排主要是依据这种情况进行的。

但農業合作化的1956年9至12月，棉花收購比重又較1955年下降了，除去年自然災害較重棉花成熟期推迟（一般較一九五五年推迟二十多天），使棉花收購进度受到一定影响外，还有一些新的因素，是我們事前估計不足的。这就是農業合作化以后，農業社对棉花的采摘、出售，都要經過核算观点加以考虑。这就使棉花的采摘和出售和个体农民时期有所不同了。例如个体农民为了满足其用錢需要，棉花棵上有了成熟棉桃就摘，摘下就卖。農業合作社采摘棉花、数量、時間都圍繞着節約勞力工分的开支。所以棉花不成熟到一定程度，每一劳动工分不能摘到一定数量的棉花，農業社就不进行采摘，在采摘之后其数量还不足以滿足某种需要时，也不积极忙于出售，因此農業合作社1956年棉花的收摘和出售就比个体生产时期相对的推迟。另外，農業合作社把加工籽棉（包括留种籽及留用棉等）做为一項副業生产去进行，这也在一定程度上推迟了棉花出售時間。尤其是农

業合作社对勞力和运输力的調配和安排，对棉花收購有决定性影响，棉花成熟和收摘旺季正是三秋农忙最緊張的时期，秋耕、种麦和冬耕都受着農業季节的严格限制，在这种情况下，棉花采購部門就不能只強調出售，应对農業合作社勞力和畜力使用的輕重緩急情况进行切实的了解。分別情况的掌握和分配收購任务，在緊張的耕作时期必須有意識的适当的放松收購进度，在农忙間隙，又要抓紧組織農業社积极交售棉花，作到農業生产和售棉兩不誤。1956年農業合作社棉花的出售，实际上就帶有很大突击性和集中性。由此看来，1956年農業合作社出售棉花量大、集中和較个体农民时期出售进度提前的特点依然还是基本的。从湖北、湖南、辽宁、江西等省9至12月超額完成全年的統購任务这一点，可以充分証明農業合作社出售棉花的这一基本特点。对于1956年年前全国棉花的收購比重又和个体經濟年代比重基本相同了，这就需要結合棉花产量情况繼續加以探討和研究。

## (二)

在采購站的設立和分布方面，必須适应棉花出售的戶头减少，出售量大、势猛的特点。首先是采購站要根据農業合作化的情况較之过去适当集中，采購范围要适当划大。只有在采購站适当集中的情况下，才能健全和充实采購干部和技术設備。因为農業合作社售棉量大，棉花檢驗和作价，是農業合作社十分关心的問題。檢驗問題就成为影响采購部門和農業合作社关系的重要方面。因此，采購站干部必須具有一定的政治和技术水平，配备必要的檢驗仪器，而不是單憑手摸目測的感觀檢驗，才能正确的貫徹国家优級优价的收購政策。1956年棉花采購站設置的經驗証明農業合作社是願意到規模較大的采購站出售棉花的。新棉上市后，采購部門为便利農業社售棉所临时增設的采購站和点，并不十分为農業社所欢迎，它們反而舍近求远到大型采購站去售棉花，这正說明了大型采購站还是优越的。第二，棉花加工厂和收購站合并設置，農業社直送加工厂是减少中轉环节、降低流轉費用、减少农村勞力負担的有效方法。但農業社直送加工厂必須有一定的距离，这需要根据交通条件，棉田密集程度，收購站效率的高低具体确定，过远了就会使農業社不方便。現有棉花加工厂过分集中的地区，需要进行适当的分散和迁移。为了鼓励農業社直送加工厂售棉，采購部門应在經濟上給農業社以合理的照顧。1956年規定農業合作社除在一定里程內負責义务运输



外，其超过的运输里程由採購部門付給運費的办法还是深为農業社欢迎的可行办法。第三，除厂站合一的收購站外，还应单独設置具有一定規模的採購站，設在离加工厂較远，产棉分散以及以收購皮棉为主的地区，这种採購站应根据便利农民和适合核算并照顧商品流轉方向的原則来划分採購区。

採購站的組織和设备也必須根据農業社出售量大、集中的特点加以改变和补充，如过去采用的小磅小秤必須逐步的换成大磅或地道衡。过去是为了适应个体农民出售戶头多的情况而建立的採購站，其内部人員过多的組織，应改变为加强对農業社的联系，精簡採購組織，以提高工作效率。

### (三)

棉花檢驗工作是貫徹国家价格政策、維護農業合作社經濟利益，搞好和農業社关系的重要环节。历年来，国家一直是重視棉花檢驗工作的，每年都大批的訓練干部，充实檢驗仪器，不断的加强提高檢驗干部的思想水平。同时，1956年在棉花檢驗工作上采取了和農業合作社代表协商的民主評級办法，对照棉样驗收，試軋衣分，手扯尺量長度，并在大部分地区实行了水杂扣补，因此，1956年棉花檢驗的合格率也較1955年有所提高。根据12个省9至12月表报統計，棉花等級相符率已达到96%左右，較1955年同期提高5%左右。但由于棉花檢驗上的抽查、复查的办法执行的还不够普遍，檢驗工作的偏差發現的尚不及时，等級檢驗上还存在着偏紧現象，压級压价現象还未徹底克服和糾正。但農業合作社对棉花檢驗工作正确性的要求是更加严格了，因为品級上一級之差、長度上 $\frac{1}{8}$ 英寸之差、衣分上半斤四兩之差，就給農業合作社在經濟上帶來数以千百元計的损失。因此，棉花檢驗工作仍然是棉花採購工作上急待加强和改进的环节。

1956年由于農業合作社普遍采用了良种及其耕作管理上的改进，棉花衣分高，纖維長，含水量低，每百斤籽棉价格較之1955年多三至五元，这是農業合作化以后优越性表現之一。但，同时也必須看到1956年棉花較1955年品級降低，杂质增多了。根据1956年12个省的表报統計，四級棉花較1955年减少了，10月份减少19.29%，11月份减少12.66%。造成棉花品級下降的原因很多，但其中農業社对組織棉花采摘尚無經驗，棉花采摘粗糙，也是重要原因。1956年農業社采摘棉花的經驗証明，凡在采摘过程

中进行分摘、分存、分晒、分卖工作較好的合作社，棉花品級提高了，社員收入增加了。事实上，也只有農業合作社在采摘过程中进行分摘分存，才是解决棉花分級問題的根本方法。

1956年經驗还証明了：凡是採購部門和農業合作社共同协商实行民主評級的地区，農業社和採購站的关系就比較融洽亲密。因此，棉花採購部門应广泛傳授棉花分級技术，开展棉花檢驗工作中的民主評級工作，对提高棉花品級，改进和農業合作社的关系，都有其重要的作用。

### (四)

我国广大产棉区的棉农，历来是有加工棉花習慣的，而且至今还有数量很多的加工工具。据不完全统计，全国民間共有軋花車25万部。由于历年棉花产量的不断增加，新棉区的不断扩大，国家投資修建一部分动力加工厂以弥补人力軋花車的不足，还是必要的。几年来，国家統購棉花的加工任务都是依靠以上两种加工工具完成的。但農業合作化以后，为了开展多种經營，为了加工留种棉和自用棉，農業合作社自己組織加工厂进行棉花加工的要求是十分迫切的。採購部門对农民的这种要求應該予以積極贊助。在農業合作化以前由採購部門組織和掌握的人力加工厂，應該讓給農業社經營，以加工它們自己生产的棉花。1956年有不少農業合作社加工籽棉，出售皮棉。事实証明，大部分農業合作社加工的皮棉品級很好，衣分也高。農業合作社組織利用了社員的劳动和技术，增加了社員收入。但也有一部分農業合作社沒有具备一定的加工技术，由于机具檢修不当，安裝不好，加工出的皮棉品級低、杂质多、衣分少，浪費了国家資財和社会劳动，使社員收入减少了。因此，採購部門除了要尽量發揮那些有加工工具和技术的小農社的加工力量之外，对沒有加工技术的農業合作社，應該說服和幫助他們进行試驗，學習技术，不要急于購置工具进行大量加工，以免造成合作社的损失。从全国情况看，动力厂和人力厂都必須充分利用起来，才能完成加工任务。但在个别和局部地区，因加工的原料不足，農業社和採購部門互爭原料的矛盾，是存在的。解决矛盾的办法應該是合理調整採購部門的加工厂，而不應該限制有加工条件的農業社进行加工，从而改善採購部門和農業社的关系。

## 从多方面節約棉花

程 养 和

去年全国棉花产量，未如預期之多，而在棉花統購工作中又沒有很好地繼續大力貫徹節約用棉的精神。农民留用棉花数量和群众消費絮棉数量，都超过了国家計

划，并且比往年增加很多，影响本年工業用棉的周轉。这是一个比較重要而亟需解決的問題。

農業合作化后，凡种植棉花的農業社全体社員及其

家屬，都按照棉農待遇，在規定數量範圍內，按實際需要留用棉花。因此，1956年的棉農人口要比往年擴大。在農業合作化後，農民生活改善，多添一些衣被，留用棉花總數量增加，是完全合理的。問題在於有些地區每人留用棉花的數量過多，留用的棉花品質較好。棉花統購辦法中明確規定每人留用量不得超過皮棉三市斤，有的地區卻自己規定了每人留用皮棉五市斤；不少農民實際留用數量還超過五市斤。很多農業社便把等級較高的白棉留給了社員，並額外留用黃棉、腳棉、落地棉等。有的社並不按照社員需要分配留用棉，而是平均分配。因此，有的根本用不完，有的節約使用後還可少用一斤半斤，有的還可從社里分給的帶鈴棉稭上，剝取若干斤棉花，這就需要向棉農們說清節約用棉支援工業生產的道理，動員他們將節余棉花賣給國家。目前，已有不少產棉縣把節約用棉對國家對棉農的好處講清後，很多農業社員都自動少留，踴躍出售節余棉。有些農業社對願意留用黃棉的社員，補給了黃棉和白棉間的差價，以鼓勵社員多留黃棉，節約白棉，起到了良好的作用。這些措施，不僅可以使國家多收購一定數量的棉花，通過節約用棉的教育工作，還可以鼓勵棉農注意節約以後生產的棉花，為國家積累棉花資源。

既然種棉花的人們要節約用棉，不種棉花的人們更應該節約用棉。1956年9月至12月國家共供應絮棉約三百万市担，比1955年同期銷售量增加了50%左右。去年不少地區對絮棉供應數量，未按照計劃掌握；對於購買數量超過個人或全家實需的，往往也不加過問；市場管理又不嚴，因而產生商販套購，農民大搞土紡土織的現象。一人購買數十斤至一百多斤棉花的，已不是個別的例子。再加去年供應絮棉的品質，一般較往年稍好。有些人增加了工資，本來可買也可不買棉花的，看看棉花品質不差，也多添不少衣被。在當前國家棉花資源不充裕的情況下，過多地消耗絮棉，非但浪費原棉，並且使

加工彈制來不及，造成市場緊張，真正需要者反不能及時買到。

現在，絮棉旺銷季節已經過去，按照人民生活習慣，農曆年後大都不再添置寒衣棉被。因此，除了新生嬰兒和婚喪以外，在今後五、六個月中，絮棉已非一般的生活必需品。應該加強對基層社幹部和群眾的教育，只要不是迫切需要，堅決不買絮棉，並在數量上品質上嚴格掌握，進一步做好節約使用的工作。有些基層單位見到天氣即將轉暖，恐怕影響資金周轉和不好保管，便用各種方法大量推銷絮棉和棉衣，這種做法是不對的。淡銷季節來臨前銷不完的絮棉和棉衣，可以妥善保管，留待今年秋後旺季再供應。土紡是一種浪費棉花的落後生產方式，淡季供應出去的棉花，很可能變為土紡原料，在近幾年來土紡織習慣已經縮小地區，除對災區農民要給予適當的照顧以外，應該盡量說服農民不再把土紡發展為副業生產。

節約用棉是要從多方面去做的，我們應與紡織工廠密切聯系，使其在使用原棉時，也能貫徹節約精神。紡織廠節約用棉，可以充裕原料，增加紗布生產。幾年來我國紡織工業，由於加強生產管理和改進生產技術，在節約用棉上曾取得一些成績。1955年有不少地區的棉紡廠，曾將每件紗的用棉量節約到三百八十三市斤左右。但由於當時片面地節約原棉，過多地搭配再用棉，紗布品質有所降低。1956年一般棉紡廠都把提高紗布品質和節約用棉，相提並重。但也有些工廠會發生只顧質量而不顧節約的另一偏向。有的廠為了不出二級紗，便採取不用抄斬、多落不回等多用原棉的措施來提高棉紗品質，不少中支紗的用棉量每件曾達四百市斤以上，比國家規定的每件棉紗平均用原棉三百九十市斤的標準超過很多。今年棉花的品質，因受氣候影響，一般不如去年，這就更需要加強技術措施，在節約原棉的要求下，使紗布質量不斷提高。

## 指導采制技術 提高茶葉品質

全國供銷合作總社茶葉採購處

隨着國際市場的擴大和國內人民生活水平的提高，國產茶葉的數量和質量都已不能適應消費者的需要，這就是說，某些高級茶和適銷品種的生產不足，而一些品質低次的茶類，不受群眾歡迎，反而有所積壓。要扭轉這種情況，積極的增加生產是一個重要方面，迅速提高茶葉品質，看來是更加迫切的問題。茶葉品質的高低，又首先決定於初制毛茶的好壞。就我國的情況來看，國營茶場及初制廠采制的毛茶只占很小一部分，絕大部分茶葉的初制工作需要依靠農業社去做。因而，指導農民改進

采制技術，對於毛茶質量的提高有着極其重要的作用。過去，這項工作是由農業部門負責的，農業合作化後，農業部門擔負的工作過多，有應接不暇之趨勢，負有扶植生產、滿足消費需要的雙重責任的採購部門，就有必要與農業部門密切配合，進一步加強對於茶農采制技術的指導工作。

那麼，茶葉採購部門怎樣來指導毛茶初制的改進呢？生產指導工作本身帶有很強的技術性質，因而，必須首先培養出一批技術熟練的人員，做為推廣傳播先進



的采茶制茶技术的基本力量。然后,采用各种宣传方式,向茶农讲解改进毛茶初制技术的意义,使他们明白提高毛茶品质对国家和对他们自己的切身利益,自觉的响应国家的号召。

根据各地的经验可知,只有当群众自己懂得了并且真正掌握了茶叶的先进采制技术后,先进采制技术才能全面的推广,在实际的生产中发生作用。所以,紧接着宣传工作之后,我们便要运用一些具体办法,把技术送上門去,使它在群众中传播开来。

在茶季到来之前,采购部门应该组织农业社的采制技术骨干进行学习,由采购部门的技术人员传授技术和辅导学习。与此同时,也可以召集农业社的生产队长、先进生产者举行技术交流会,交换采制经验,研究技术问题,达到取长补短,共同提高。另外,组织农业社的技术员到先进生产单位去观摩学习,或派技术干部下乡分片包干巡回指导,都是简便易行的办法。各地的经验很多,在湖北省宜红重点茶区采购站,有所谓一人负责一社的师傅带徒弟的技术传授方法。在福建,有采购站与农业社订立的产销合同,把采购站帮助农业社改进采制技术做为合同内容之一,双方共同保证其实现。在湖南还有以技术先进的农业社帮助技术落后的农业社的做法。总之,要通过多方面的工作,帮助农业社自己掌握技术,把改进茶叶初制技术变成为群众的实际行动。

合理采摘和及时初制,是决定毛茶品质高低的首要条件。在采制过程中,要切实实行“按标准采”“分批采”“及时采”“留鱼叶采”等先进的采摘方法,对老嫩叶要分采分装分制,对生叶湿胚要分筛分制。对于鲜叶的加工,还要根据各类茶的特点及各地具体条件,分别订出不同的改进措施。如红茶的加工,需要特别注意“均匀适度萎雕”“充分揉捻”“室内发酵”“炭火烘干”。外销绿茶的加工,要注意“即采即制”“高温杀青”“充分揉捻”“透徹干燥”等。这些做法,都直接关系到茶叶品质的提高。内销绿茶的加工应逐步由“晒青”改为“烘青”。采制边销茶时,要注意采摘标准及揉捻温堆(后发酵)方法的改进。如

安徽祁门县光辉农业社实行新法采茶,群众认为有三个优点:茶树能多生枝叶,产量大,品质好,采茶的劳力可以得到调节。湖南安化县新民社实行生叶和湿胚分筛分制,用四级生叶做出了25%的一级茶、18%的三级茶、57%的五级茶,较之过去用老办法制茶,增加收入29%。可见,当群众掌握了先进的采制方法后,茶叶数量、质量的提高是完全可以达到的。

农业合作化以后,茶叶的生产集中,采制规模扩大,仅靠手工劳动,效率有一定的限度,对于生产的数量、质量都有限制。在指导农业社改进茶叶初制技术时,还应该推广简易的制茶机械设各,帮助农业社改善技术条件。几年来的经验证明,以各种初制机械代替手工劳动,对提高茶叶品质、节省劳动力有显著的作用。去年贵州镇远县草场区农民使用水力双桶揉茶机揉茶,效率要比手工大十二倍,茶叶提高了一级,每担茶叶的售价增加十六元。湖北五峰县有九个农业社产茶三十一万斤,全部用机械揉捻,共节省了三万零二千多个劳动力。截至1956年底止,全国推广各种初制机械约计四万部,仍然不能满足实际需要。目前,在初制机械的供应上还有着质量低、供应不及时及技术推广与工具推广脱节的现象,需要加以改进。为了教会群众掌握初制机械的性能、使用方法、保管方法和简单的修理技术,采购部门需要组织一些铁木工成立流动修配小组,按社进行检修工作,以免机械中途损坏,影响制茶。

过去几年的采制技术指导工作,是做得不够全面的。这就是说偏重了外销茶的采制改进,对内销茶、边销茶的改进注意不够。因而,内销茶、边销茶品质提高得慢。占内销茶比重最大的青茶,一般还保持着“日晒”的落后干燥法,甚至还用“烟熏”,这些做法都不受消费者的欢迎。今后,需要特别加强对内销茶、边销茶的采制指导工作,对技术落后的茶区,更要花费较大的力量,以保证全面提高茶叶质量,增加茶农收益,适应国外、国内市场的销售要求。

## 茶叶初制指导工作在福建

去年,福建福安县总茶厂和福鼎县茶厂,为提高毛茶质量,曾于春茶、夏茶上市前后,配合农业部门,深入茶区,具体指导茶农改进采制技术,办法简便易行,效果也很显著。

归纳福安、福鼎两茶厂的做法,共有五种:一、在春、夏茶上市以前,分区召开茶农技术学

习班或组织茶农观摩采制表演。配合展览标准茶样,公布茶价,使农民进一步认识茶叶品质直接影响茶价的密切关系。事前,茶厂在重点产茶乡选择技术较好的生产社和制茶组,做为示范表演的单位,然后集中全乡制茶技术員和妇女采茶队长等生产骨干份子,前去参观,便于学习先进的

采制经验。二、分片召开妇女会或妇女小组会,传授采摘方法。采茶的劳动主要是由妇女担负的,组织她们学习采摘方法,可以普遍实行合理采摘。三、搜集典型事例和品质特优或特劣的毛茶样品,召集茶农开座谈会,研究毛茶优劣的原因及改进方法,以便通过实际事例教育群众提高采制质量。四、集中力量对采制技术落后的乡或农业社进行具体指导,把先进的采制方法直接送上門去。(下转第19面)

# 開放自由市場政策講話

**編者按：**從本期起，本刊將陸續發表關於開放自由市場的政策講話。發表這個講話的主要目的，在於幫助基層社的同志們，對於國家開放自由市場這項重要政策的了解，在實際工作中按照政策辦事。並可做為向農業社社員、小商小販宣傳解釋市場政策的參考資料。現在發表的是講話的第一講，下邊陸續發表的是：有關開放市場的若干界限問題，領導管理問題等。

這裡需要說明的是：這個講話寫的很不成熟，有些解釋可能有錯誤，希望同志們在研究中，提出糾正和增補意見。

## 第一講 為什麼要開放國家領導下的自由市場

在黨的第八次代表大會的決議中，有這麼一段話，“……在商業方面，由於私營工商業的社會主義改造已經基本完成，在我國已經形成了社會主義的統一市場。為了適合於新的經濟情況和人民的需要，這種社會主義的統一市場應當以國家市場為主體，同時附有在一定範圍內的國家領導下的自由市場，作為國家市場的補充。”根據這個精神，從一九五六年十月間開始，全國各地，都陸續放寬了對農村小土產市場的管理，逐步的建立了或者正在建立著國家領導下的自由市場。因為建立這種新型的市場，對於工、農業和手工業生產，對於全國人民的生活都有比較密切的關係，所以國務院為這件事，還頒發了專門指示。可見這是在商業工作上很大的一件事情。不論是幹部或者是群眾，都應當了解這件事情的精神，並且按照國家對市場工作的各項政策去辦事。

**什麼叫國家領導下的自由市場？這種市場有什麼特點，它和舊的資本主義的自由市場有什麼不同？**

所謂國家領導下的自由市場，就是國家市場的一種補充形式的市場，從性質上說，它是社會主義統一市場的一個組成部分。正因為這種市場也是社會主義性質的，所以它和舊資本主義的自由市場是完全不同的。

從什麼地方可以看出這種自由市場和資本主義的自由市場不同呢？

首先一點，就是參加這種市場活動的，主要的是國營工、商業，公私合營企業，供銷合作社、合作商店、合作小組、農業合作社和合作社社員，所有這些參加自由市場活動的成員，都是屬於社會主義性質的生產單位和商業單位，都不是資本家，所以說，我們的自由市場，是沒有資本家參加的。而舊的自由市場，實際上都是受資本家操縱的。

其次，我們的自由市場，不光沒有資本家參加，就是在範圍上，也是受一定約束的。在這種市場上，並不是說什麼商品都可以自由買賣，自由販運。比如，關係到國計民生的一些主要的工業原料、出口物資、生活必需品，像棉花、糧食、棉紗、煤炭以及大宗的、規格簡單的工業品，都是由國家實行統購、包銷，進行分配；在自由市場上開放的，只是那些小土副產品中的一部分產品，和工業品中品種複雜的零星百貨和手工業品，這些開放的產品統統加起來，也只佔到全部商品流轉總數的四分之一。

再一點就是允許在自由市場上自由成交的產品，國家也不是完全不管，也不是允許任意抬價、壓價。當地的人民委員會，國營商業或供銷合作社，還要對這種市場進行領導和管理，比如說：農民的產品上市量多了，賣不出去，供銷社就可以幫着找銷路，或者以合理的價錢收購起來；東西少不能滿足大家的需要，發生搶購的時候，供銷社還可以從外地調一點來供應當地群眾，實在不行，還可以和大家一起商量合理分配貨源；有不遵



守政策办事的，还可以进行批评教育，价格上发生了争执，还可以组织买卖双方评议评议等等。有了这些办法，就能把市场开放的更好，还可以防止投机倒把和物价的波动。

所以说：国家领导下的这种自由市场，和资本主义的自由市场，是完全不同的。

### 为什么要开放国家领导下的自由市

#### 场呢？它的根据是什么呢？

开放国家领导下的自由市场，目的就是要更好的畅通城乡物资交流，繁荣城乡经济，刺激生产的发展。也就是像八大文件上说的，使当前的市场工作，更适合人民经济生活的要求，更有利于国家经济建设的需要。

为什么这么说呢！大家都知道，开放自由市场这项措施，是根据咱们国家当前社会的经济基础和实际条件提出来的，这就是说，以前国家在购、销关系上所采取的那些办法，已经不能适合或不能完全适合当前的需要了。大家都还记得，过去，国家为了对资本主义工商业进行社会主义改造，曾经采取了利用、限制、改造的政策，根据这条政策在市场价格方面、在货源方面、在活动范围方面、在税收政策方面、在运输条件方面等等，都有一套比较严格的管理办法，同时普遍的成立群众自己的商业组织——供销合作社，供销合作社发展起来以后，在国营经济的领导扶持下，使广大群众的买卖，由过去依靠私商，转变成为主要的依靠供销社了。国家对粮、棉等一些有关国计民生的主要农产品和农产原料，实行了统购政策，对棉布、食油、粮食等重要生活必需品实行了统销政策，还有一些大宗的重要的农、副业产品，也只准国营商业和供销社商业经营，不许私商插手。城乡市场上并实行了严格的管理，比如：无证不准营业、座商不准赶集，县不出县，区不出区，不许自由到外地进货等等，实行了这些办法，就使私人资本主义商业唯利是图、投机倒把的破坏作用，受到了严格的限制，这对保护群众利益、保护生产、稳定市场价格，尤其是促进他们接受改造上，都起了极其重要的积极作用。

到了一九五五年下半年，农业合作化的高潮到来了，在农业合作化高潮的推动下，手工业、资本主义工商业的社会主义改造高潮也相继到来，经过这个高潮，农业、手工业、资本主义工商业的社会主义改造已经基本完成，农村中的小商小贩，也都通过合作化的道路，分别纳入了各种改造形式，几千年来阶级剥削制度的历史，已经基本结束了，社会主义的社会制度基本上建立起来了，社会主义的经济成了国家社会经济主体，从此，社会主义的统一市场已经形成。

从商业上来说：既然过去的私商都基本上改造成为社会主义性质的商业了，那么，从前向他们作斗争时的那一套管理、限制办法，很显然就不适应现在的实际情

况了，要不及时加以改变，就必然限制了社会主义商业自己，因此，上边这些情况，就是国家提出开放自由市场的基本根据之一；

从另外一方面来看，在改造资本主义工商业时期所采取的那些严格限制和管理的办法，虽然说是正确的，但也因此给市场工作上，带来一些副作用。比如说：农村的小商小贩，在纳入各种改造形式以后，他们的积极性就没有得到更好的发挥出来；使很多群众需要买的东西买不到。这是什么原因呢，这就是因为国营公司和供销合作社，对一些工业品实行了统购、包销的办法以后，批发部门对下边的零售单位实行了派货制度，给下边分派什么货，下边就卖什么，不许自由选购。这种办法就难免使分下来的货不适合当地群众需要，群众需要多的，来少了；群众需要少的或根本不需要的，反而来多了。所以经常发生积压、脱销或这里积压、那里脱销的不正常情况；尤其是一些零星的小百货，因为市场管理一严，不许私商外地进货，又不许选购，这就使群众需要的一些针头线脑，扣子、顶针、小孩的帽花等等，经常脱销。从农副产品产品的买卖上说，问题就更大了，因为市场一进行严格管理，私商收购、贩运都给限制死了，大大小小的产品，实际上都是由供销社或国营商业来独家经营，尤其是小土产品，品种那样多，规格又复杂，历来购销关系都是多头多路的，供销社怎么能一下子包了呢？在这种情况下，往往是大宗的产品收购起来了，把小宗的分散的小土产，有的经营很少，有的就没有经营，使群众许多东西，想卖卖不出，减少了收入，影响了生产情绪；城市需要这些东西，又往往供应不足或买不到。特别是一些鲜活商品，如蔬菜、鱼虾等等，也因为统一包销、经营不善降低了质量。在这种情况下，农民之间互相调剂些有、进行一些可以由自己直接拿到市场出售的、属于农民贸易范围的产品，也受到了阻碍。

上边说的这一些情况，都是在严格管理市场以后带来的一些副作用，这些副作用，实际上在现在已经成为阻碍城乡物资交流的绊脚石，不改变这些作法，对于发展生产、满足群众的购销要求，对于国家的经济建设，都是很不利。

### 开放自由市场有什么作用，它对各

#### 方面说来有些什么好处呢？

开放国家领导下的自由市场，就是要改变和克服上边已经谈到的那些阻碍城乡物资交流的缺点，改进和建立一些适合人民需要的现行市场管理办法，这些办法一实行，对于工农业生产、对满足群众需要等等方面，都有很大好处。为什么这样说呢？因为自由市场的开放，在咱们国家现在的商品购、销关系上，必然要随着发生很大的变化。按照陈云副总理在“八大”会议上的报告来解释，大体上变化最大的有以下三个方面：

第一，在工業方面，商業部門（主要指國營公司和供銷合作社）除對有關國計民生和規格簡單的工業產品，繼續實行統購、包銷以外，對於那些品種繁多、規格複雜的日用百貨，實行選購的辦法，改變過去不問品種，一律實行統購包銷的制度；上級商業批發部門，不准向下派貨，把派貨制度，改變為自下而上的由基層零售單位選購。實行這個辦法的好處是：對生產工業品的工廠，可促使他更加注意根據群眾的需要，改進產品的質量。以前統購包銷的時候，工廠認為產品好壞反正有國營或供銷合作社商業包起來了，因此，對產品質量的好壞就不是那樣特別關心；採取選購制度以後，產品質量不好，商業部門就不要了，工廠要想使自己的產品銷路廣，就非提高質量不行。從商業系統內部的供貨制度來說，實行自下而上的選購，就能克服實行派貨制度的時候，那種貨不對路、不考慮群眾需要的情況，群眾需要什么貨，上級社就要發什么貨，群眾需要的貨，上級沒有，零售單位就可以到別的地方去找貨源。這就必然要促使批發部門和零售單位，更加關心對群眾需要情況的調查了解，使供貨工作做到商品對路，百色齊全。群眾需要的東西，可以隨時買到，人為的積壓脫銷的情況，也可以大大的減少。

第二，開放自由市場，還鼓勵和提倡農業生產社、手工業社、合作小組和合作商店等合作企業，在經營方法上，從實際情況出發，更加靈活些。也就是說，在合作化之後，有一部分生產活動，或經營活動，須要改為分散生產或分散經營。比如農業生產合作社，除了拿主要力量按照計劃做好棉糧油料作物等農業生產以外，還要大力開展多種經營活動，搞好副業生產。這些副業生產中，有些需要加以計劃、集體進行，但有相當一部分生產活動，只適合於社員分散進行。實行一定範圍的分散生產、分散經營之後，就可以使各種副業產品，尤其是家庭副業，得到適當的恢復和發展，這樣既可以發揮社員的專長提高生產的積極性，增加生產；又可以增加社員收入，很好的安排和改善社員的家庭生活。好處是顯而易見的。過於集中、卡的過死，就必然使生產受到妨礙。對農村中的小商小販，也是如此。雖然他們已經組織起了合作小組，但是，小組內的分散經營、自負盈虧的辦法，還允許長時期存在，這樣做對於充分發揮小商販經營上的長處，方便群眾買賣，都有好處，過於集中，就會使他們那些多種多樣的、十分靈活的好的經營方法受到限制。

第三，取消原來那些限制資本主義工商業投機活動

的管理辦法以後，對於原來由供銷社或國營公司獨家經營的一部分小土副產品，改變為允許各國營商業、合作社商業、合作小組、合作商店，共同經營，並允許自由收購、自由販運。實行這種辦法，首先就在小土產市場上，充分發揮了商業工作上的各種力量，為小土產廣泛的开辟了銷路；過去供銷社，忽視某些小土產收購或無力進行收購所造成的產品找不到銷路的情況，就會避免，由於供銷社經營不善，造成的購銷差價過大的不合理現象，也會大大減少；其次這種小土產的開放，對於農業社開展各種經營活動，發展副業生產就十分有利，農業社和社員之間，通過這種市場，直接出售小的土副產品，互相調劑有無，就會感到很方便，這種市場，必然吸引和刺激農業社和社員，廣泛增加生產，出售產品。總之，會使城鄉物資交流更加活躍。開放市場的主要作用，從大的方面說來，就是如此。

從開放市場三個月來的實際情況來看，它的積極作用，就更加具體了。凡是開放了自由市場的地區，原來過嚴過死的管理辦法都有很大的改變。“無証不准營業”、座商不准趕集、不許外地進貨、不分商品都要執行統一價格等限制取消了。這樣，基層零售單位就可以根據當地人民的不同要求，選購各種產品供應群眾的需要，尤其是小商小販，積極尋找貨源，增添商品品種，改進經營方法，經營積極性有很大提高。過去被阻塞、被堵死的商品流通渠道，慢慢的都給疏通了。商品的流通範圍，比以前更寬廣，商品品種也大大增多。尤其是那些零零星星的土副產品和副食品，增加的数量就更大。各種土副產品的行棧，都正在陸續的恢復和建立起來；農民貿易市場和市場上的交易所，都比以前擴大了，這樣，城市里的群眾，可以隨時買到新鮮的蔬菜、鮮魚、活雞；農業社社員們的小土副產品，可以直接到市場出賣，也可以委託行棧代賣，要賣的都能賣出去，過去沒銷路的，現在也能找到銷路；要買的東西，一般都能買到，不光可以買到，因為品種增多了，還可按照自己的喜愛挑挑選選。從上邊所說的這些情況可以看到：開放自由市場的好處是很大的，是完全適合咱們國家的實際情況的。

這樣說，並不是說當前開放自由市場工作沒有缺點了。不是的，缺點不光有，而且還很嚴重。但這些缺點，並不是自由市場這條政策不好，而是咱們執行中還有問題，隨著大家對政策界限了解的更加透徹，隨著經驗的增長，這些缺點，完全可以克服和避免。

（上接第5面）  
潮東鄉西安社的幹部開完會一回去就發動社員在本村和鄰村挖掘坑溝泥與野生綠肥；水產社的社員甚至積肥直搞到夜間十一、二點鐘才肯去休息。

從積肥數字來看，僅展覽後二十三天不完全的統計，就有垃圾一萬五千餘担，綠肥七萬一千餘担，塘泥十一萬二千餘担，草木灰九千六百餘担，豬糞尿八千五百餘担，塘泥精一百九十餘担，牛屎尿九千七百餘担，顆粒

肥二千二百餘担，其他土雜肥七萬六千餘担。這些肥料可供三萬二千七百八十畝禾田施肥之用，按該區缺肥的禾田三萬零七百八十八畝計算，還有6%的土雜肥可以供其他經濟作物的施肥之用。



# 如何認識与克服压級压价問題

苏 奋

**編者按：**在农产品採購工作中的压級压价現象，各方面均反映了不少材料，这在供銷合作社系統內，是一个長时期沒有得到解決的問題，它已經严重的影响到供銷社和羣众的关系，影响到国家价格政策的正确貫徹，有必要引起供銷社全体干部广泛注意。現在把苏奋同志就压級压价問題的文章發表如下，希望各級社的同志加以研究，并提出自己的看法和意見，展开討論，求得通过討論，統一思想，寻求糾正压級压价的有效办法，达到在农产品採購工作中，徹底克服严重脫离羣众的傾向。

最近一个时期內，各地报纸、期刊都在揭發关于供銷社及商業部門在收購农副業产品中的压級压价問題，人民日报也發表了“不准压級压价”的社論。足見大家对这一問題都重視了。我想就已經看到的各种資料發表一些意見，并希望能在“中央合作通訊”上就这一問題展开討論。

我認为應該討論的問題是：

(一) 压級压价的現象是否普遍、严重。

有的同志認为压級压价現象是严重，但不普遍，并不是每个县每个基層社都有；而且有些县社、基層社是提高价格收購。因此認为这种現象是个別的，普遍地加以反对糾正是不妥当的。但事实是怎样呢？据各省市合作社主任在会上反映，認为这种現象几乎各县都有，只是严重程度不同而已。从最近各省报纸报道的材料看来，压級压价是多种形式表現出来的。有的是購銷差价过大，利潤太高，有的是等級分的过細，而且又在上級已分等級上加了許多等級，結果差价多，就形成压級压价；有的是低估斤兩，多扣損耗，經常長秤；甚至有的是不执行牌价，故意压价，这种行为就更加恶劣。如山东惠民县反映，收熟鉄原定价每斤六至八分，但都給农民三分錢。由于压級压价的結果，便在一些县与基層社出現收購計劃沒有完成，而利潤計劃却超額完成了的現象。黑龙江省尚志县就是最典型的例子，該县去年六月份共收牛、馬皮三百六十五張，其中因压等級而升級的就有六十四張，占17%强。該县在收購的四十三個品种中，有三十一個品种不該長秤而長了秤，其中收葵花籽三千六百九十斤，就長了秤七百三十八斤，占总收購量18.6%。純利潤去年上半年共有三万三千八百二十八元，占銷貨額6.58%，如以2—3%純利潤为合法利潤計，則有一半以上利潤是用非法手段取得的。他們的办法是多扣雜質，多扣水分，多扣包皮，大秤进，小秤出，以及抹尾去零等等。

因之，我認为压級压价現象在全国范围講来是相当普遍和严重的。必須把它看成是一种欺騙羣众的犯法行为，它直接或間接地妨害了农副業生产的正常發展，打击了羣众的生产情緒，而且对广大的城乡消費者不利。

(二) 产生压級压价的原因。

压級压价是一个很复杂的問題，存在時間已很長。过去也不断的批判与糾正过，但現在还是經常發生，而且面还很广。供銷社和国营商業系統都有。所以認真地分析这种現象产生的原因，为什么長期糾正而仍然繼續存在，究竟應該怎样克服，是非常必要的。

产生的原因是多种多样的。我認为产生压級压价的原因是：一，有客觀上的困难和原因。主要的表現是农产品的等級規格复杂，等級多，技术性强，各地在收購中除依靠科学仪器檢驗外，主要是憑收購人員眼看，手感，或憑經驗办事。例如棉花驗級中就有長度（是憑手扯），水分，雜質，色澤，在这种情况下要做到百分之百的正确，确实是不容易的。尤其是棉花的色澤，水分，不仅晴天，陰天有区别，就是早晚也有区别，所以有时看高，有时看低。特别是因为等級多，两个相近的等級，更容易發生問題。再加等級分的过細（如收破布也有十多个等級）过多，基層收購人員技术不高，工作任务又極為繁重，形成工作中的粗糙現象，以致發生差錯事故，而羣众反映压級压价，这种現象也是很多的。

客觀上的原因还表現为由于收購价格計算方法不合理，也形成压級压价。例如目前一些地方从銷地地价倒算式的推出产地收購价，許多产品，特别是每担在10元以下的产品，就根本不能收了。这种情况执行起来，在基層社就会形成压价或者压低等級。

客觀上的原因还表現在我們所訂的一些制度不够合理。一个是在收購中沒有規定一个合理的“公差”。即允許有一定的差錯，可以報銷，而不能算作压級压价，反而在財產管理辦法中規定，發生損失，由收購單位或個人負責賠償。这不仅会造成收購單位和人員，不敢大胆收購，影响任务的完成，而且助長他們宁高勿低，經常产生压級压价行为。另一个是規定的基層收購單位手續費太低，而县与省社以上所得的利潤过大，因此基層單位收購中就以压級压价作为获得盈余的重要手段。

这里要加以說明的是压級与压价是有区别的。压級是指的不按标准等級收購，而故意降低等級（表現形式是多种多样的）；压价是指的不按原定标准等級的价格收購，而故意降低收購价格。而且有时压級不等于压价。例如原来上級所制訂的收購等級偏低，在基層收購上交

时也没有升级(有时且有降级产生),也没有从中取得非法利润。从销地价计算产地收购价,即以销订产的原则,也并不是完全错误的,主要是在于没有从生产与消费者两利的全局观点出发,有时也因为经营管理环节多,费用大,或者单纯地从照顾消费者而产生的。总之,无论是属于压级压价,在生产者即群众看来,都是压低价格收购,而对生产者不利的。因之通常讲来,压级压价是密切联系在一起,严格区分也是不妥当的。

同时也必须说明的是当一种产品供求关系严重脱节,本来国家订的收购价合理,但收购不到,而一些小商贩抬价收购,自由市场价格高于牌价,群众反映价格低,不愿出售,这不能算做压级压价的。至于在工商业系统中,互相抬价收购而形成的群众反映压级压价,也是应当别论的。

二,思想认识是主要的原因。我认为思想认识错误主要表现在三个方面。一个是普遍存在的“宁高勿低”思想,而不论这种宁高勿低思想的产生是由于怕交不上等级,或是本位主义等等,总认为收的高了,不仅可以很顺利地交给上级,而且可以多赚钱,赚钱多对国家积累与合作社积累是好的。所以一些收购人员说:“压了级,国家赚了钱,虽然不对,但动机总是好的”。这种只要国家,不要人民,把国家利益和人民利益对立起来的思想,是极端有害的。其二是在各级合作社业务经营中存在着单纯盈利的资本主义思想。在业务经营中许多单位把为农业生产服务,为社员群众服务;上级社为下级社服务,批发为零售服务等等,都完全忘记了,而变成对下级交货时任意摆布,百般刁难。因此一些下级社反映说:“收货提心吊胆,交货好似过关”是有道理的。有些同志认为压级压价是怕赔钱产生的,但事实上许多合作社是年年盈余,而且利润很大。这种上下互相欺骗,互争利润,克扣农民群众已经在许多地方产生了。其三是环节多,费用大。这种层层加费用,加利润的作法,也是造成收购价格偏低,或促成基层收购单位以压级压价来补偿费用,争取利润。这种形式初看起来好像不是压级压价,而是表现在销售价格高,但在群众看来,因为收购差价悬殊过大,就会反映是压级压价收购。

三,领导上要负主要责任。这一现象长期未得到彻底解决,除有客观上的困难、原因外,主要是领导上存在着严重的官僚主义作风,没有认真地检查纠正,同时在去年供销合作社变大宗农产品收购为小宗土产收购后,忽视了对这种现象的检查与处理;过去纠正中施行的一些有效办法(如群众揭发,公开成本,民主评定等级等)也没有认真地加以推广。这里应该特别指出的是县与省以上合作社业务经营中,也存在着资本主义经营思想,单纯盈利,压级压价,上行下效,助长了下级社压级压价行为的发展与滋长。一些同志下乡检查工作时,总先问利润多大,赚钱多少。赔了钱要检讨(指一般的应该赔的),甚至受处分;而赚了钱,则受到表扬,认

为“光荣”,因此一些地方看待干部,也以是否能赚钱,和赚钱多少来评论干部的好坏,而不问这些钱是从那里和用什么方法赚来的。在布置工作时也是一般交待任务,计划,利润指标等等,而很少或没有交待政策界限,所以基层干部反映说:“抬级抬价犯法,压级压价不犯法,赔了钱国家受损失自己也麻烦,赚了钱上级信任。”除此而外,诸如上级规定的等级过多过细,手续费太低,没有合理的“公差”,价格计算方法不合理,规定的任务太大,又限期完成,形成强迫命令,脱离群众等等,领导上也不能不負主要的责任。

### (三)怎样克服压级压价

依据上述情况及分析,我认为克服在收购农副产品中的压级压价行为首先是领导重视,并加强对干部的政治思想工作。应当在当地党委及财贸部门的领导下,彻底转变忽视与漠不关心,任其自流发展的领导思想与作风。必须认为压级压价是一种严重脱离人民群众的恶劣行为,是资本主义经营思想的典型表现,应当抓住这一重点发动全体职工,对所属企业部门进行一次自上而下的民主检查,号召全体职工大胆的揭发,并给以适当的严肃的处理,借以教育干部。在这一方面县社与省社以上的业务经营单位,应首先做出榜样,切实改进自己工作中的缺点与错误,真正地做到上行下效。在基层社除发动全体职工进行民主检查,大胆揭发外,并可发动社员群众揭发检举。

总之,在加强领导中除依靠群众,发动群众,认真的进行干部思想教育,转变领导作风外,对于在压级压价中暴露出来的各种问题,如改进一些不合理的制度,特别是迅速制订合理“公差”,提高基层社手续费,减少经营环节,具体地简化等级,加强技术人员的训练,都应当由领导上开始重视,逐步地认真地一个一个的加以具体解决;那种只在口头上空喊领导重视,而没有具体实际措施的官僚主义作风,是不能有效地克服压级压价现象的。

由于产生压级压价的原因多种多样,在处理中一般地应通过民主检查,揭发,批评与自我批评,达到教育干部的目的,须知有意识的、故意的压级压价的行为是个别的,当然对这些单位和人员要进行严肃的处理,甚至必要的处分。但是大多数单位和人员,是可以通过教育,批评,进行思想教育改造过来的。教育的主要内容应是为农业生产服务,国家与人民利益的一致性。同时地区情况不同,程度不同,也有在许多情况下不能算做压级压价的(如零收整付时多了一点秤),必须实事求是,既不应该缩小,但也不能故意扩大,以免造成思想混乱,形成工作消极,对工作不利。

克服这种现象的第二个办法是和农业生产合作社密切联系,依靠农民群众实行初评,并和供销合作社的验收机构真正地结合起来,做到公平合理,达到改进与增加农业生产的目的。在这里根据各地报刊介绍实行的有



效办法是：（一）供銷合作社应向广大农民宣傳收購品种的等級規格，并与农業社共同鑒定样品，作为驗收时的依据。这样一來初步的認識便一致了。（二）由农業社实行初評，在农業社內可以組織評級小組或評議委員會，在生产后的成品上标明等級，供供銷合作社复評。在这里为了使驗收工作做得更好，收購的技术干部可以下乡指导农民分級工作，借以改进生产。（三）实行回單制。在实际驗收时除供銷社技术人員外，并可邀請农業社对分級有經驗的人員参加，如有爭論当地协商解决，驗收后供銷社將升降原因詳細地写在紙上退 还给农業社，以改进生产与生产后的加工整理工作。这样做的好处是：可以提高收購商品的質量，减少相互間的爭吵，增加农業社的收入，又使消費者滿意。如福建省龙溪县采用了这一办法后，收購土紙的質量显著提高了。过去是上面紙張潔白，中間粗糙，現在全部潔白了；过去是每捆紙少16張，現在足額了；过去是上等紙很少，現在上等紙占60%以上。农業社的收入也增加了。双方关系变爭吵为和睦。收購人員与生产單位一致滿意。

第三个办法是交流驗級經驗，及时糾正偏差，加强

对技术人員的訓練工作。因为技术人員水平低，在鑒定等級时不仅收購与接收單位認識不一致，上下級檢驗機構認識也不一致；就在各收購站或基層社之間，关于分級認識也常常出現此高彼低的現象，这种現象在毗鄰地区尤其突出，經常爭執而得不到解决。甘肃与貴州省在加强檢查驗級工作中提出，召开各收購站或同一地区基層社会議，交流經驗，互相糾正偏差，發生了很大作用。在河北省的食品公司收購生豬工作中，也提出了加强監督檢查，各經營單位实行卡片登記办法，全面的統計收購商品的規格和价格，宰杀后的实际出肉率，每月定期檢查一次，并且結合評比对正确执行政策者实行獎勵、表揚；而对違犯政策、作風惡劣者提出批評、处理；也是在內部进行克服压級压价的好办法。在訓練干部上，一些地方已經提出了分期分批輪訓，加强巡迴檢查，介紹驗級知識，表揚与批評好坏典型，也是教育与提高干部的重要方法之一。

以上情况，分析和克服的办法，限于个人認識，一定会有不全面或者是錯誤的地方，深望能在討論中得到糾正。

## 經 棧 鎮 建 立 代 理 行 棧 的 經 驗

黃 中 明 鄒 祖 瑩

**編者按：**在国家領導下的自由市場開放以后，有計劃的开展行棧代理業務，对于方便羣众买卖、加强市場領導、便利物資交流、减少商品的流通环节等都有很大的作用。江西省清江县經棧鎮这个材料，介紹的許多做法都是好的。需要明确的是：行棧是一种服务性的企業組織，它的一切活动，都是为了密切結合交易所或农民貿易市場組織市場交易。至于制止抬价、压价等違法行为是属于市場管理委員會的職責，不能混淆或代替。这种界限，在經棧鎮的材料中，似乎不够清楚，希望注意加以研究。

經棧鎮是江西清江县的一个大集鎮，是一个土特产品的集散地。历来上市的土特产品有桔子、瓜子、番薯、薯粉、薯片、苦珠、蜂蜜等和各种手工業产品，牲畜市場很大，居全县第一位。

开放自由市場以后，經該鎮市場管理委員會进行了开放自由市場宣傳，整頓市場秩序，配备交易員等一系列的工作，因此，市場日益呈現活躍。但市場上也出現了一些問題：（1）根据市場需要，进行物資的吞吐調節工作做得不够，市場上出現了某些剩市和脫銷的供求失調現象，如木柴剩市，木炭却脫銷；（2）在价格上也不够穩定，某种商品剩市时，价格就下落，不足时，則上漲，如木炭不足，即每斤出四分半的高价，也不容易买到；番薯剩市，就由每百斤三元三角，下落到二元五角；（3）市場虽設有五名交易員，組織与协助农民交易，但在掌握自由市場价格上，未起到应有的作用。市場上实际只存在牌价、市价，而沒有議价；（4）有些剩市产品，由于找不到地方存放，为了避免挑回去麻煩，就往往賤价出售。这样，从中获利的往往是二販子，

吃亏的却是老实农民。

为了克服上述的困难，供銷社決定本着便利羣众購銷、有利市場管理、合乎經濟核算的原則，設立了代理行棧。

行棧的人員是根据市場“当街忙，背街閑”的特点来設置的。供銷社暫派出一名干部为行棧負責人員，通过市場管理委員會，將牲畜、粮油、柴草市場的五名交易員，吸收为行棧交易員，并在鮮活品市場上新配备交易員一名。这些交易員，都是由农業社社員兼任的，“当街則来，背街回社生产”，行棧和他們簽訂合同。行棧負責人，負責整个行棧的代購、代銷和代存業務，掌握全盤，并和市場組織員一道，領導交易員进行工作；交易員的任务是，到各市場組織产銷見面。

行棧經營業務有下列几种：（1）組織产銷直接見面。行棧交易員6名，分配到牲畜、粮油、柴草、鮮活品市場（其中牲畜市場3名），帶秤上市，組織产銷双方成交，帮助他們調解价格，过秤、核算。必要时，也在市場設攤为客代購；（2）代購和代銷。行棧接受商販、

农民和兄弟社的委托，进行代购、代销。目前代购代销品种暂定有水车板、车骨、簍衣、笋笠、鷄、鴨、蛋类、米糠、木炭等等；（3）代存。商贩或农民，凡未卖完的商品，行棧接受委托，代为存放保管。凡不易变质品种，如柴草、番薯、蘿卜、苦珠、薯粉、薯片等等，均接受代存，代存期限，除特殊情况事先議定外，一般为一个街期（即这个街日到下个街日）；（4）根据市場供求需要，行棧对某些剩市或脱銷的商品，还自营一部分。对剩市物資，向外寻找銷路，組織外运；对脱銷物資，則寻找貨源，組織供应。以發揮吞吐調节作用。

行棧在掌握市場价格上，是在每个街日早晨，由行棧負責人和市場組織員，召集各市場交易員碰头会，根据物資供求，上个街日成交价格以及国营合作社牌价等情况，制定議价幅度，將議价幅度牌分別悬挂在行棧和各个市場，以供群众参考。行棧代购代销价格，掌握按質論价原則；交易員在組織产銷見面时，則根据买卖双方自願原則，进行調解，并掌握价格在議价幅度內正常地摆动，决不强迫成交。对某些抬价压价行为則加以說服或制止。此外，行棧还根据市場供求情况，有計劃地吞吐調节，来保持市場价格稳定。

行棧的代购代销以及代存物資，均需登帳和保管，为了避免差錯和損失，目前經營品种不多，只計流水帳，要求清晰明确即可。代存物資，除登帳外，并用兩塊同号貨牌，一塊扣到貨物上，一塊交給貨主，待下个街日，貨主憑牌向行棧对号領取。行棧人員保証代存商品不受雨淋、鼠咬以及失盜等損失。

在手續費的收取上，根据当地历史習慣，組織产銷見面的，只在牲畜、粮油市場上收取手續費，費率一般很低，如三十斤以下的小猪，每头收費五分，三十到五十斤的收費一角，五十斤以上的收費一角五分；不納稅的小牛，每头收費一角，納稅的耕牛，由交易員代收稅款，从稅款中抽取20%作为手續費，番薯每担收費二分，米糠每担收費一分。手續費均向买方收取。其它柴草和鮮活品市場組織产銷見面的品种，一律不收手續費，純为服务性質。代购、代销物資，根据不同品种，按成交金額，收取2—3%的手續費。代购手續費向代购者收取，代销手續費向代销者收取，双方在行棧見面交易的，則向双方各收一半。由行棧收購外銷的，則不收手續費。代存手續費，根据貨物价值大小，每担貨物存放一个街期，收費二分到四分（手推車以兩担計算）。上述所有手續費，均为行棧收入。

行棧在工資支付方面是这样的：行棧負責人按原評定工資支付；交易員工資，則按街日計算，根据工作任务的繁簡和能力強弱等情况，每人工作一个街日，由行棧支付五角到一元二角的工資。

行棧經營作風是以多方面便利購銷為原則，早晚均開門營業，隨到隨買，隨到隨賣，茶水招待，遠來客商，由行棧負責介紹食宿（本鎮有合作飯店），做到“主隨客

便”。为了提高交易員服务質量，还訂立了交易員守則，內容主要是：不做轉手生意，不拉私人感情，不徇私舞弊；态度和藹，不强迫成交；做到按質論价，掌握議价幅度，防止抬价压价；維持市場秩序，組織农民在規定場所內交易；經常結合实际宣傳开放市場的政策、措施；协助市場管理委員會檢查一切搗乱市場行为；經常檢查度量衡器的准确性，并做到秤平斗滿，不使买卖任何一方吃亏。另外，交易員在每个街日上市前和散市后，在行棧碰头二次，进行議价、研究工作，學習政策。为鼓舞交易員的工作热情，規定每季評模一次。

这个行棧最大的特点是：把代客买卖工作和市場管理工作密切地結合起来了。因此，它不但便利了群众买卖，而且加强了自由市場的領導与管理。

从便利群众买卖方面来看，由于行棧的設立和交易員的增加，扩大了为市場服务的队伍，提高了服务質量。鮮活品市場原来沒有交易員，买卖双方講好价后，还要借秤去复秤，不会算的人还得請人算。行棧建立后，添設了交易員，調解价格，代为过秤、核算，公家人，公家秤，不但方便，而且放心不会吃亏。行棧代购、代销、代存，不但方便了当地群众，也方便了远地群众。行棧開業的第一天傍晚，几个从六十里外来的新建县农民，对着四百多斤未卖完的荸薺正在發愁，行棧人員藍炳荣，主动招呼他們进棧，并立即和本鎮小商贩联系，將荸薺全部买去，新建县农民非常高兴說：“早晚得这里开了行棧，我們就不会去零卖，只要放到行棧代销就行，多方便！”元月十六日傍晚，距本鎮二十里的武塘乡农民黃其發等一行四人，挑着十六头小猪来到鎮上，准备第二天街日清早出賣，他們在鎮上轉来轉去，找不到攔猪过夜地方，最后找到了行棧，行棧人員老藍热情地招待了他們，为他們垫好猪窩，帮助借鍋煮糟，按每头猪只收二分錢的手續費。由于行棧为农民做了工作，因此，农民称贊說：“有了代理行棧，买卖就更方便了！”

再从加强市場管理方面来看，行棧設立后，市場悬挂議价幅度牌，供群众参考，交易員除帮助买卖双方过秤、核算外，一般注意了掌握議价幅度进行調解，这样，就减少了“望天喊价，就地还錢”的現象，防止了某些二販子利用群众不了解“行情”而进行抬价压价的活动，同时，群众相信交易員公平，双方講好价后，总要請交易員称一称，并請交易員算一算，这样，也就防止了自由市場上的某些人用大秤称进、小秤称出或者少給錢的投机行为。行棧办理代存業務，就使某些剩市商品不賤价銷售而影响得价格猛落。自悬挂議价幅度牌并加强了价格掌握后，市場上除小猪外，鷄、鴨、蛋类、米糠、番薯等主要商品，一般还算稳定，市場抬价、压价、少給錢的事故，大大减少。目前市場木柴很多，价格很賤，行棧正在積極向外地联系，找寻銷路，代购或收購外运；木炭缺貨，行棧也准备向山区採購一些来供应市場需要，以进一步發揮吞吐調节作用。



# 人 尽 其 力 物 暢 其 流

——潼南县供销社利用安排采购商贩的作法

曹 正 一

开放自由市场以后，在采购业务上如何充分利用行商小贩的力量，四川潼南县供销社已摸索到一些行之有效的经验。

早在去年春季时，潼南县社为解决农业社搞副业需要的家畜和副业良种，曾与当地小商贩签订代购合同，把四十四户行商组织为三个采购组到成都、北碚等地购回了农业社需要的种子，规格品质很好，价格也合理。不过这种经营方式也有很多缺点：（一）以户为单位，不能分工协作，担负不了大的购销任务，也不便于结算；

（二）小商贩只购不销，即不能保持旧商业在购销中的联系，同时也易使商贩在采购中不顾质量，乱抓一切；

（三）商贩受代购品种的限制，没有一定的灵活性。针对这种情况，在去年二季度即按行政区划分，组织行商小组，开始有些商贩怕组织起来减少收入，怕完不成合同受处分，怕业务经营受限制，根据这些顾虑，着重对他们进行了前途教育，号召他们积极经营，为农业生产服务。在自愿的原则下，把一百一十多户行商分别组成统一核算、分散经营或各负盈亏的合作小组。为了加强对他们的领导，供销社还帮助他们在小组内按各人的技术特长进行分工，建立了业务、会议、民主生活、学习、奖惩等制度。

行商小组组织起来后，潼南县供销社本“人尽其力，物畅其流”的精神，采取了以下三种形式安排他们的业务：

一、代购。委托行商小贩代购的产品，一是国家要掌握大部分货源的产品；二是本地不产，副业生产又急需的种子如猪苗、羊苗、洋芋种、果树苗、药材苗等，因这些产品不但国家和农民需要，且需要资金多又易损失，商贩只负责代购。另外，还委托他们代购了芋片、粉条、油渣、花椒、枣子等商品，缓和了市场供应紧张局面。

二、代购兼营代销，商贩把产品收购起来又负责推销出去。按全县土特产的产销情况，确定代购兼营代销的产品有梨、桔、柚子、苹果、地瓜、鲜鱼、鸡鸭、白菜、萝卜、大蒜、南瓜、竹木器、草鞋等五十多种。这些产品在全县产量较大，需要资金多，供销社不好经营，购销和运输保管都有很多问题不好解决，不经营又会影响群众生产，但商贩有技术有经验只是资金少，经营有困难，所以采取了供销社出资金，让合作小组代购代销给予手续费，这样作对生产者有利、价格上可以不吃亏，同时也安排了小商贩。（应该分别产品尽力让商贩自营，

资金不足可与银行联系贷款，过多的让商贩代购代销，既会占压了供销社的资金，也不能更充分的发挥小商贩的经营积极性。（希潼南县社考虑——编者）

三、小商贩用自有资金或贷款，进行小土特产的自购自销。自购自销的产品有皂角、麻绳、蛋品、木瓢等三十多种，这些产品在全县产量不大且产地分散。这样就发挥了小商贩深入偏僻乡村收零成整的作用，为农民滞销的产品打开了销路。

以上三种经营形式都不是一下形成的。开始只委托商贩代购，以后，全县供销社普遍与农业社签订结合合同时，大宗土副产品不订合同，农民不乐意，订了合同，供销社经营确有困难，为打开土产销路，执行合同，才委托商贩代购兼营代销；为了充分发挥小商贩的积极性，又辅以自购自销。这些经营形式中，除自购自销业务只在组内建立结账手续制度，购销过程中规定综合的利润幅度（一般是10—15%），以防止压级压价外，代购、代销都根据他们的自愿签订了合同，合同上除规定代购、代销的品种数量、规格质量和损耗外，还按经营形式不同规定了不同的手续费和结算办法，及双方权利和义务。例如代购商品当地收购交当地供销社时，本着花的劳动大小给予手续费1—4%。外地代购交供销社的商品手续费为3—7%，交货价格加运杂费和代购手续费及税金，不能超过当地零售价，否则由商贩自己负责。购销中的运杂费、住宿费，按地区远近、运输条件作了不同规定，凭单据审查报销，例如潼南到重庆三百华里，往返要走七天，每天即补助四角。代购代销是在一定的幅度内自由议价，盈亏由供销社负责，但赔本要请示批准，否则由商贩负责。

为了防止商贩投机，购销中除按路程规定了各种费用外，还分别不同产品确定了基本手续费和奖励手续费，如赔本，商贩只取得基本手续费，如果有盈余，利润率达3—4%，给2%的奖励手续费，利润率达5—6%，给奖励手续费3%，利润达到7%，奖励4%，超过7%即不再奖励，以免生产者或消费者吃亏。这个利润幅度在正常情况下，就是商贩议价掌握的标准。基本手续费的高低，则根据商品的不同来分别确定，如水果运输保管困难，手续费即定为购5%、销7%；另如草鞋产量集中，收购方便，手续费即定为购2%、销3%。这样规定一定的利润幅度，试行结果证明良好，商贩每人每月平均收入工资二十七元（高的三十六元，低的二十五元），还积累了公积金，供销社也获得一定积累，并减少了自由

市場價格暴漲猛跌的盲目性。如梨子往年商販經營，收購價每斤只出四分錢，去年收購價提高了二分到三分。另如塘壩的草鞋，開始平均每雙收購價五分，在重慶的銷價平均為九分，除運雜費外利潤高達30%，規定只能保持5%的利潤幅度後，每雙平均提高了三分，這就保證了生產者的利益。同時又讓商販在十雙草鞋中有五分錢的議價幅度，因此小商販在思想上、價格上、經營計劃上都有領導，但又有一定的自由，往來城鄉之間，縱橫交流不受限制，輔助了國合商業的不足。

供銷社每月都要檢查一次合同，研究市場變化，安排內外銷售的計劃，並幫助商販解決經營上的困難。另外，還定期開展評比（比任務完成、比節約費用、比執行政策），來推動商販的思想改造，糾正經營上的缺點。

經過數月來的證明，這種組織形式和經營方法，是符合生產者、消費者、小商販需要的，能夠發揮小商販的固有優點，作好城鄉土特產的販運。去年年底結算，合作小組從潼南販運的土特產品八十四種，總值三十四萬多元。由於收購價格的合理，及時收購了農民的土副產品，大大激發了農民進行副業生產的積極性，如塘壩鄉的草鞋過去每集上市一萬雙，現在增加到三萬多雙。

行商小販的有益經驗也得到充分發揮。行商小販經營小宗土特產品，特別是經營鮮魚、水果、蔬菜等有很多長處，他們不僅熟悉商品的流轉路線和季節性的特點，而且在保管運輸等方面有相當的經營技術，另外，他們的分布面廣，又具有吃苦耐勞的精神，能深購遠銷。如供銷社採購不到的約克豬、兔子、樹苗等，他們能通過

舊商業的關係，找到這些產品，運回的八十八只約克豬，一頭未死，販運的一萬多只兔子死得也很少，銷價便宜，很受農民歡迎。

由於保持舊有商業關係，減少了經營環節，降低了費用，過去有些小宗土特產品（如梨子等），供銷社經營時環節多，從基層社收購到重慶銷售，在系統內部都要經過兩、三個環節，因費用多，損耗大，往往賠本。目前這些產品由行商小販經營後，減少費用，行商小組有利可圖，生產者和消費者都很滿意。

行商小組組織起來以後，市場也好領導了。過去市場管理雖嚴，但仍有抬價壓價、套買等活動，在組織起來後，行商小組便於領導管理，市場更好安排。此外，有了行商小組，供銷社也可以抽出幹部到農業社，指導農民發展副業生產，制訂和檢查結合合同，使供銷社和農業社的關係更加密切。

元月份，潼南縣供銷社對這一工作又作了進一步研究，認為做好行商小組的安排改造，是領導自由市場的一項工作，但不能僅限於此，如目前發現外地商販和農民貿易還有盲目搶購，影響某些產品的價格穩定。因此，該縣決定在集散市場上建立土產服務所，負責調劑供求，協助議價，代客商買賣。在生產方面，屬於農業社集體生產的大宗土特產品，調劑性大，流通範圍較廣，供銷社即與農業社簽訂結合合同，以指導生產，掌握貨源，必要時也可交商販代購。另外，配合市場管理委員會經常向農民、商販和消費者進行教育，以減少和克服自由市場的盲目性，使其真正成為國家領導下的自由市場。

## 上級社絕不該包攬採購業務

程建南

余姚縣供銷社的採購工作，和浙江全省許多地方一樣，去年一年中，碰到了不少關於今後開展採購工作的重大問題。其中主要問題之一是：上級社與基層社業務分工的不當。

從目前余姚縣社與基層社的業務分工狀況來看，總的是縣社統一、集中經營的勁頭大，基層社的自營業務小甚至沒有。這種現象的發生和發展，是從供銷社交出大宗採購業務開始的。縣社各專業採購批發機構的建立和逐步分細以後，全縣去年的土產、副食品、藥材、廢品等採購金額三百萬元，縣社統一經營的占90%還多。以自營業務較大的梁弄社為例，去年收購品種為一百五十七種，採購金額一百二十萬元，其中代縣社採購的一百零四種，其金額占採購總金額的80%，梁弄社的自營業務只是名義上的，實際也是代國家採購和組織當地調劑的五十三種。是否梁弄地區出產的產品，大部分不適宜基層社經營呢？是否基層社缺乏經營能力呢？都不是。

就拿現在縣社統一經營的產品來說，在1955年以前，絕大部分都是基層社獨立經營的，如淘籬、飯籃等手工業品是基層社打開銷路後，縣社接手經營的。那麼真正的原因何在呢？基層社的同志懷疑：縣社機構分細、人員增加，只好擠一擠基層社，或者是不相信基層社的力量。縣社有的同志則認為：防止基層社滿天飛，有利於商品交流。這兩種意見誰是誰非，不必追究，而重要的是探討一下這種統一、集中經營的後果。

對於統一集中經營的後果，縣社與基層社的認識大體上一致。第一，增加經營環節，增加費用。例如梁弄社供應慈谿縣滄山区的毛竹，原來是產銷雙方基層社直接掛鈎的，產銷兩地基層社共取約占收購價15%的費用，自縣社統一經營後，增加了余姚和慈谿縣社這兩道環節後，產地收價每百斤毛竹一元三角四，銷地售價每百斤毛竹即為二元四角了。第二，挫折了基層社採購工作的積極性。基層社諷刺現行的經營方式是“吃碗太平飯”。



事实上也正是这样，基層社过去积极联系土产购销的热情日益低落，而产生了布置什么收什么，不布置不收购的消极情绪，如松花粉这一产品，基層社自营时，产季前就积极向宁波联系销路，只梁弄社一年就收购两千多斤，价值一千多元，而去年因县社未作布置，一斤未收。第三，上级社统一、集中经营业务过多后，无法集中精力去加强有关政策、业务、技术的领导，只顾自己经营不加强对基層社采购工作管理的偏向，在余姚县社不是现在才发现，而是很早就发现了，也不是理事会放松了对各專業采购批发站的督促，而是将全县90%以上的采购业务经营都压在批发站的头上，必然会顾此失彼。基層社的同志亦体会到在去年一年中，上级社来人催办合同、做买卖的多，帮助研究贯彻方针政策和进行技术辅导的少。

鉴于以上情况，并考虑到开放国家领导下的自由市场以及采购分工的情况变化，对县社与基層社的采购业务经营分工试提出以下商榷意见：

县社不仅是采购工作方针、政策的具体领导环节，而且应该是主要产品的经营环节，以及具体帮助基層社开展一般产品业务经营的组织环节。它的业务范围是：

(一) 接受国家委托和上级社布置的统购与统一收购物资的经营，对某些经营不了的业务，如需经过加工出口的茶叶，可作为茶厂与基層社之间的组织环节；(二) 对掌握收购的物资，根据上级社的平衡计划，组织基層社经营，或经营其中不适宜于基層社经营的部分；(三) 除上述两类产品外，经营基層社无力经营的部分土产、药材和废品。

基層社是具体贯彻采购工作方针政策的环节，而且应该是主要产品的代购环节，和一般产品的具体经营环节。其经营范围是：(一) 接受国家和上级社经营的主要产品代购；(二) 经营开放的产品；(三) 按照平衡计划，经营全县范围和毗鄰县之间调剂的掌握收购物资；(四) 按照平衡计划，经营省内外销售地区比较集中、销售对象比较固定或产地交货只是代办运输的掌握物

资；(五) 领导与组织开展代运、代销业务，为农民贸易服务。

这样作，对发挥基層社的积极性，使上级社集中力量经营好主要业务，有一定力量加强对基層社的方针政策和业务技术指导，是大有好处的。也可以减少了不必要的经营环节，有利生产，有利交流。当然，这样作也必然会出现许多新问题。首先是基層社的采购力量配备问题，我们认为，人员可考虑由上级社调剂，并要充分發揮小商贩的作用，正确指导开展农民贸易，对一些地产地销的小产品，应尽量组织农民贸易和商贩进行有无调剂，一般不必经过供销社这个环节。其次，由于基層社之间的经营能力不一致，特别是基層社受业务地区范围的限制，对产销情况和市场情况不可能了解得很好，这样，不仅要求县社对基層社经营不了的业务，作辅助性的经营，而且还要加强对基層社全面业务的领导，例如介绍产销情况、印发商情等，来具体地组织与帮助基層社经营。

除了业务经营分工外，现行的物价管理分工权限规定基層社没有物价管理权，亦不尽合理。我们承认基層社业务经营面接触不广，不可能了解全面的产销情况和市场行情的变化，特别是物价工作比较细致复杂，关系面很大，因此不能将物价管理权限与业务经营分工等量齐观。但，亦不能就此得出不分什么产品，基層社都没有物价管理权限的结论。事实上，所有产品价格都集中在上级社管是不行的，如去年梁弄社的桂花价格，县社布置每斤桂花干收购价二角到二角四分，但历史价格是一斤桂花一斤茶叶，又因下达价格过迟，基層社一斤未收到，群众意见很大，造成宁波市场脱销。针对这一情况，现行的物价管理权限，应根据商品流通范围大小、不同产品对市场影响作用的大小来确定分工，属于开放的产品，应使基層社有根据国家的物价政策和业务经营中了解的产销与市场情况，以及上级社介绍的行情，来确定购销价格的权限。这对活跃物资交流和平稳价格会有好处的。

(上接第9面)

五、根据评茶当中发现的茶质低劣情况，派人到产区按乡检查采制情况，找出影响茶叶质量的具体原因，然后协助解决。六、组织茶叶生产的竞赛和对先进生产单位的奖励。事前，组织各生产社编订采茶制茶的计划和生产高级茶的任务，然后展开挑战竞赛。收购站定期检查各乡各社生产计划完成情况，制出各乡、社完成数量、质量指示图表，在收购现场开展展览，当场发给先进生产单位奖励品，

鼓励农民采制好茶。

毛茶品质的提高直接增加了茶农的收入，因而茶厂的技术指导人员很受他们欢迎。福鼎县前岐区凤桐乡一位做制茶工作的农民说：“茶厂来人指导生产，帮助我们改进技术，好比‘财神爷’下乡送钱来一样。”他们还要求茶厂多派些业务员下乡去。福建寿宁县北山乡团支书王启昌在收购站看过毛茶样品，发现毛茶品质高一等，价钱就多十几元，他觉得以后制茶再不能马虎了。

福鼎县桐山的嶺头乡、前岐的西

它乡、白琳的金谷乡，过去都是采制技术落后的地区，出产茶叶品质极差，通过技术指导，去年二春茶叶的质量超过了原计划，达到先进水平。过去，毛茶初制时常发生老火事故，茶农对雨天也能制好茶抱有怀疑态度。去年，茶厂人员下乡具体检查茶叶烘焙过程，找出缺点，全面推广了加温萎雕制茶法，克服了茶叶老火和雨天制茶的困难。因而，福鼎县在夏茶初制的十七个霉雨天气里，每天也能够收购高级茶占总产量的60%以上。



# 試談供銷社批發業務的 定額管理計價核算制

黃大明

供銷合作社的批發站，在全國各省（市）縣有几千个，在經營管理制度上虽也不斷地出現着新的改進，但這一次在北京市日用雜品批發站試行的“定額管理、計價核算制”，則是一種比較全面的改革，業務效能的提高極為顯著。

北京市日用雜品批發站，是一種貨源來自各方，批發對象的行業複雜、零散，多商品和多種類的批發業務類型。去年三月以前，由於業務建立不久，和其他批發站比較普遍存在的缺點一樣，賬賬不符，賬實不符，長期加班加點現象極為嚴重。但自三月以後，在總社限期搞好“必備商品目錄”，“儲備定額”，“整頓經營費用定率”等號召下，經過半年來的不斷研究，試行了定額管理、計價核算制後，情況大變了。商品賬由六套減為兩套；加班加點現象消失了；除倉庫增加會計一人外，財務科減少四人；批發門市減少二人；賬賬與賬實間完全相符了；倉庫隨時可以查出實存；按時結賬；特別是：業務完全從人民需要出發，以定額管理人民需要作為整個經營管理制度的核心了。

什麼是“定額管理、計價核算制”呢？

這就是：業務上定額管理，物價上保證售價，保管上貨到結價，財務上計價核算，批發部金額記賬。定額管理市場需要，乃系根據人民需要的商品目錄和儲備定額檢查進銷貨，是全部制度的核心；物價、倉庫的實物結價和財務上的計價核算，是發揮經營管理工作的協同作用，徹底簡化重複記賬缺點的實物、售價、財務三者密切結合的制度；批發門市的金額記賬，吸收了零售業務的“發貨計價、實物負責制”經驗，但其實質是定額管理市場供應的一個組成部分。

## 一、業務部門的定額管理

必備商品目錄，是反映人民需要的業務定額管理的基础。北京市日用雜品批發站現行的主要和次要批發商品目錄，是以北京市場需要為出發點，約五千餘種，依產地分為二十六個大組管理商品的進、銷、存，按二十六個大類商品，實行大類單項核算，這樣，多商品的核算工作就簡化了。

商品的儲備定額，是能夠經常保持有貨供應的必須儲備量，是經過歷次進銷貨進行比較初步得出的。業務科把商品賬減了，並在保管上統一負責，業務科本身轉為專管人民供應需要的儲備定額，視銷貨情況決定進貨，因而指導業務和對市場負責的作用就空前顯著了。以前的進銷商品賬，是不能起這樣作用的。

核實撥貨，系根據儲備定額的需要，按倉庫驗收實數撥給批發門市，這是消滅賬實不符的根本作法。業務科撥貨給批發門市的方式有二，一是不便於車站分貨的商品，憑倉庫驗收報單的核實數字，按結價金額撥出；一是便於車站分貨的商品，按來貨發票分撥各批發門市，由各批發門市單位照驗收實數結價，回報倉庫和業務科。

以庫存實物控制銷貨，核對賬實，是迅速準確的企業管理辦法。業務科根據期初庫存加本期進貨，減去期末庫存，就控制了銷貨總額，由此核對賬實，是既準確又迅速的。

因此，現在的業務科，已改變過去一大堆進銷商品賬狀況，改為控制一本包括必備商品目錄、儲備定額和撥貨記錄三者聯結在一起的，業務定額管理賬，已經能夠從定額的升降，體現業務領導的政策性和方針性了。

## 二、物價部門的保證售價

貨到倉庫即結出售價，关系到業務上計價撥貨，門市上計價售貨（和車站分貨的結價）和財務上計價核算三方面。貨到結價，已經擔負着以金額代替實物進銷賬的決定作用，對市場能夠保持生產收益和人民消費水平，對內部能夠起着簡化經營管理。由於以售價貫串着倉庫實物、財務盈虧和門市實績各個環節，已經不只是門市售貨的價格尺度，而成為規定核算實績的，從頭到尾的計價核算制。

倉庫一經驗收核實，就立刻結出售價，實物即轉為金額，業務科收到庫存對賬單，即按金額撥出。倉庫，已提高到金額負責制地位。

批發門市按售價金額撥入，更加重了對實物的認真保管態度，金額或實物發生增減，都容易引起檢查責任，經營責任心加強了。

財務上進行核算時，亦以售價作為檢查售貨實績的根據。

因此，實行“定額管理，計價核算制”，物價工作的政策性和及時性就提高了，不學習政策，就不能恰當處理價格水平；不及時保證發出商品出售價格通知，就會造成低價或高價賣出現象，招致政策錯誤和業務損失！因此，物價部門在新制度上的戰鬥性、現實性大大提高了。

## 三、保管部門的貨到結價

倉庫的實物到庫結價，表現為實物和金額的統一負責制。把保管工作上升為業務部門的血肉組成部分，和



那些單純保管數量品質與經營損失無關的制度，是絲毫沒有相同之處的。

倉庫憑產地發票驗收實物後，即分別地進行：(1) 分(二十六)組記商品賬，按物價部門的定價通知結出批發售價，即肯定了實際銷售貨值。(2) 保管員分(二十六)組保管實物，採取賬實一體制，取消了保管員記錄賬，改用商品分堆貨牌記量辦法，記錄提貨後實存數。

(3) 發送庫存對賬單給業務科，業務科對賬單上結出的售價發出商品。(4) 批發門市憑撥貨通知開單提貨，未提數量和金額由倉庫負責，隨時可以查對。

倉庫這樣作，只增加會計一人，而作法已完全改變，賬實不符的情況已完全消滅，批發倉庫的財產負責制大體上奠定了。

#### 四、財務部門的計價核算

財務上的計價核算，表現為：與產地結賬，核算經營實績和業務、財務核對結算三方面。

與產地結算，首先是憑托收承付通知付款；其次，憑倉庫驗收單的金額，和產地清結實收賬款。核算經營實績，系根據批發門市的庫存報單，分別核算各個門市的售貨金額。與業務核對結算，即將財務部門的實收銷貨總金額和業務科的銷貨統計進行核對。

財務科取消了商品賬(幾十本)將作為撥貨根據的庫存商品對賬單(聯單)，裝訂成冊，代替商品賬，統計撥貨金額作為核算基礎，會計人員可比原來減少一半。依產地分組的二十六組商品，只有二十個費用率，使幾千種商品的核算工作進行極為便利，費用定額容易檢查，盈虧原因容易找出。這一分組核算費用辦法，省出的人力物力和效果顯著，難以簡單計算，為會計人員造

福不淺，為整個業務核算提供了控制千百種商品費用率的指揮方法。

#### 五、批發門市的金額記賬

批發門市的金額記賬，表現為在批發任務、售貨員賣出商品和業務結算三方面都以金額記賬，簡化了過去重複記商品賬的複雜手續，消滅了每天加班加點的現象。在執行過程中，與整個定額管理的要求一致：撥到的商品，既要完成市場供應定額任務，又要不斷反映人民需要；撤回商品後，也分(二十六)組保管(門市小倉庫)；保留一套商品賬，取消售貨員的售貨卡片(實際是商品賬)，改為銷貨記錄本，售貨時在商品總數中剔出賣出數，只記錄實存數；銷貨的金額，憑向銀行的存入手續報財務科；門市間互相調劑商品按售價計算；賣出商品後，將付聯單送給倉庫，核對已提未提；月終時，門市將實物結存數和售價報業務科，業務科將倉庫和門市兩處存貨相加，作為總的期末庫存。

這種批發門市，在必須設立提貨小倉庫的城市是需要的；若不設小倉庫，則在門市辦批發手續後，到庫提貨或由倉庫直接送貨也是可行的。但最大特點是批發門市和倉庫的賬實完全符合，售貨員減少了商品卡後，可以專心注意群眾需要的反映。

上述這些制度推行後，經營費用率已經比較確切地定下來了。這也是多年來多商品、多品種批發業務較難解決的問題，現在解決了。

在試行“定額管理、計價核算制”中，各個環節還有些問題和缺點，但現在看來，在多商品、多品種的批發業務中，整個制度基本上是可行的，即在建設社會主義的批發商業總的途中，也是會起到一定的推動作用的。

## 談談供銷社的採購商品流通費

馬建文

#### 什麼叫做採購商品流通費

採購商品流通費就是供銷合作社的採購部門為了實現採購商品流轉，在收購、運輸、保管和銷售過程中所必須支付的開支。它的內容可分為四大類：

- 一、工作人員的工薪和津貼；
- 二、運費、匯費、利息等；
- 三、消耗或磨損的各種物資，如房屋設備的折舊、低值及易耗品攤銷、包裝物及各種用品的消耗和磨損等；
- 四、在運輸、保管加工和銷售過程中所必然引起的物質損耗。

除上述四類以外，其餘都不應算作流通費。比如：

商品保管不善所造成的損失，以及貪污、盜竊、各種罰款和商品削價出售等損失。因為這都不是商品流轉過程中所必然發生的支出，而是由於責任事故或其他原因所引起的，這些支出只能算作虧損。

#### 流通費用的構成和影響費用水平的因素

“費用構成”就是各項費用占採購費用總金額的比重(以總金額為100)。以供銷合作社1956年第一季度採購費用構成來看：運費占33.31%，裝卸搬運費占4.65%，挑選整理費占8.39%，工資占16.9%，利息占5.73%。以上五項費用，即占全部費用總額的68.98%。這就說明，要做好費用管理工作，就必須很好地掌握上述五個環節。同時，在研究流通費用的增減變化時，還要找出影

响流通費用水平的各种因素，进行分析。从供銷合作社来看，影响費用水平增减变化的因素，主要是：

1. 采購商品流轉額及其商品組成；
2. 采購業務組織的优劣和劳动生产率的高低；
3. 資金周轉的快慢；
4. 商品价格水平的变化；
5. 商品運轉組織工作及運輸条件的好坏；
6. 其他有关經濟部門服務費用的高低；
7. 經濟核算制的推行与巩固情况。

依据上面所說的几項因素，就應該进一步研究降低流轉費用的方法。一般的來說，在降低采購商品流轉費用方面，主要是采取下列几項措施：

1. 合理組織商品流轉，减少經營环节，是降低費用的重要关键。过去，供銷合作社經營的小土产，一般都要經過三至五个环节，有的还达到七个环节之多。这样，層層加利潤、層層加費用的結果，就造成人为的購銷差价过大。山东省桓台的葦席到鄒平出售，相距仅有七十里，在經營上就要經過双方的县級社、基層社和銷地批發站等五个环节，因此，“五八”席每条收購价仅仅二元二角一分，而运到銷地以后，銷售价即高达三元七角六分，購銷差价率70%，这是很不合理的。由于这种原因，致使許多小土产的收購价應該提高而不能提高；銷售价應該降低而不能降低。

自从开放国家領導下的自由市場以后，在客观情况的影响下，对改善商業部門（包括供銷社在內）的經營管理、减少經營环节上，是起了重大的推动作用。据湖北省反映：过去，各个环节綜合購銷差价率为15—25%；自由市場开放以后，若县供銷社直接經營只要8—12%就够了。

2. 有計劃的調整商業網，开展直綫運輸。在商業網方面，应根据供銷社商品分工归口負責的範圍，在便利群众購銷而又合乎經濟核算的原則下，認真研究，該增設的增設、該撤銷的撤銷、該合并的就合并起来。在運輸方面，应开展直綫運輸，减少停車時間，改进裝車法，提高裝載量，以达到降低費用的目的。

3. 提高采購機構每个环节的劳动生产率。劳动生产率的計算公式是：

劳动生产率 = 采購商品的收購或銷售額 ÷ 平均工作人員数

4. 减少運輸、保管和銷售过程中的損耗。除改善倉儲設備和運輸設備外，同时还应制定合理的商品損耗率。

5. 爱护公共財產，改进包裝容器的保管和使用方法，制定各种包裝容器使用次数定額，并根据定額进行检查，以延長使用年限。

6. 精簡行政機構、克服人員浪費現象。

#### 怎样編制采購商品流通費用計劃

采購商品流通費用計劃的任务是：利用和發揮一切

潜在力量和先进經驗，在采購商品流通範圍內，克服浪費，并严格掌握費用开支，来节省人力、財力和物力。

編制采購費用計劃的主要根据是：1. 国家或上級社頒發的关于編制計劃的指示和控制数字；2. 对上期計劃执行情况的預計、分析和檢查材料；3. 各种計劃（如：商品流轉計劃、工資計劃、運輸計劃等）和費用制度（如：开支标准定額等有关規定）；4. 影响計劃期流通費用水平的因素（如：劳动生产率、商品流通途徑、物資技術設備等）及其他有关历史資料和典型資料。

关于費用的計算問題，由于各个費用項的性質不同，在計算方法上，就不应簡單的搬用过去实际綜合指标；或硬套上級社頒發的控制指标，因为这是不切合实际情况的。为了簡化核算手續，在1957年度，全国統一規定了運費、挑選整理費、損耗、其他直接費（包括裝卸搬運費、保管費、包裝費、保險費、手續費、利息和修理等）和間接費（包括：固定資產折旧、低值及易耗品攤銷、工資、工資附加費、經營管理費和攤負行政管理費）等五个項目，分別加以計算。計算運費、挑選整理費和損耗等主要費用項目時，应按商品的具体經營情况进行核算；計算其他直接費和其他間接費時，应按會計制度規定的統一項目，逐項綜合計算，然后按照一定的比例分攤到各种商品中去。分攤的办法是：“其他直接費”，可按各种商品庫存額占庫存總額的比重分攤，或按各項商品的直接費用占全部直接費用的比重进行分攤。

分商品（或大类）核算的各个費用項目的总数之和，就可作为費用計劃的各有关費用項的計劃数。單項核算的各个費用項目的总和与費用計劃中的費用總額相等，該費用總額与銷貨額作比，即得出費用率。

供銷合作社1957年的財務計劃制度規定了“差价利潤計算表”，是編制財務、費用計劃的根据。由業務、計劃、財務、物价、儲運等部門共同編制，以促进各部門在編制計劃中的联系和配合。同时，全国供銷合作總社已發出了“关于实行單項（或大类）商品核算”的規定，要求下級社对主要商品或大类商品的差价、費用、利潤进行單独核算。在采購業務方面，除对統一規定的二十种商品八大类进行核算外，各地可根据業務需要和本身力量适当增加單項核算品种或大类。对过于零星的商品，亦可并为“其他”类綜合計算。

**更正：**本刊上期“積極准备收購新茶”一文中，右第4行第5字以下31个字应改为“虽然今年对茶农的技術指导工作还是由農業部門負主要責任”。又“安徽省指導茶叶生产的做法”一文中“左第4行第11字以下的17个字应改为“如祁門县历口区光輝高級農業社去年产茶量較前年增加了99%”。

去年第12期“对編制和执行月度運輸計劃的改进意見”一文中，左第4行第12字后应增加“公路、內河、沿海、長江”等字样。



# 陝西省發展飼養優良兔種的規劃

## 基本情況

1954年10月，陝西省即在西安草灘農場進行重點飼養安哥拉毛用兔與力克斯皮用兔。兩年來，已積累一些經驗，並繁殖了一定數量的種兔，增加了飼養點。截至去年9月，已由1954年10月的一百八十只，繁殖到一萬只左右；飼養點也由一處發展到三十多處。由於自然條件適宜，農場和農業社都爭先恐後地購買種兔，因此，目前兔種已呈供不應求之勢。

## 發展的規劃

根據優良種兔的繁殖能力，結合開展推廣工作的具體情況，確定在現有種兔的基礎上，到1962年發展到兩千五百萬只。歷年的具體指標是：1956年底一萬五千只；1957年底十二萬七千二百只；1958年底一百零七萬八千六百只；1959年底八百二十八萬四千只；1960年底一千六百五十六萬只；1961年底二千一百四十萬只；1962年底二千五百萬只。

上述發展指標是可靠的，完全有可能實現。計算的依據是：每只母兔每年繁殖四次，每次繁殖六只，每年共二十四只。由於種兔約有半數是公兔，且母兔中每年約有20%因病等原因不能繁殖，所以估計每年的兔子總數中，有40%是可以繁殖的母兔。但目前兔子的疫病醫療問題不能保證解決，以及飼養管理的經驗不夠，還會造成一部份死亡，因此，每年年底約能保留80%。1957年至1959年的規劃，就是按照上述情況計算的。1959年以後，由於全省種兔已有相當的數量，必須把推廣優良兔種與增加兔皮、兔毛工作並重，逐步轉變為以生產兔皮、兔毛為主。所以從1960年起，發展的種兔就逐年減少。

為了保證種兔的健壯，每年第四季度所產的仔兔在次年春季還不宜繁殖，這就達不到每年繁殖四次的要求。但在規劃中，當年生產的仔兔，並沒有計算在繁殖的種兔以內，而實際上在每年春季生產的仔兔，在當年是可以繁殖的。所以1956年到1962年的種兔發展指標，不但是穩妥可靠的，而且有可能超額完成。

優良兔種的推廣工作，必須是“由點到面，由近及遠”，貪多求快，不顧交通和氣候條件，必然會造成重大死亡。因此，在今後兩三年內，按照“全面照顧，重點地區普遍推廣”的原則發展。凡沒有飼養點的縣，要求在1957年內每縣至少建立二至三個點，爭取在1958年內，使飼養點遍及全省各縣。

## 幾項具體工作的做法

一、飼養點的建立：在目前種兔供不應求的情況下，

飼養點的建立以國營農場和農業社集體飼養為主，每個飼養點至少需五十至一百個種兔；暫不提倡個人飼養，以避免種兔分散，影響繁殖和推廣。在發展飼養點時，各地採購部門應深入幫助準備好一切飼養設備，並派專人到種兔供應點組織飼養人員進行短期學習，然後賣給種兔，以免因飼養管理不善，造成死亡。

二、種兔的價格：最近兩三年內，種兔供不應求的現象將會繼續存在，所以對種兔的價格應很好的安排，既不應高價出售，妨礙飼養點的開辟，也不宜過低，影響種兔的繁殖。目前，西安市場規定的種兔價格，每只幼兔（六十至八十天）二元五角；中兔（八十至一百二十天）三元五角；成兔（一百二十一至一百五十天）五元；產兔（一百五十天以上）九元。各地應參照這個價格制定本地的銷售價，保持兩年或者一年內不變動。

三、資金問題：各地農場、農業社在投資方面，原則上盡量使用自有資金，本着“勤儉辦企業、勤儉辦社”的精神。但資金確有困難時，可申請銀行貸款扶持。

四、飼料：農場和農業社養兔飼料，基本上能解決，如確實不能解決時，可請求當地糧食部門供應。

五、產品收購：安哥拉兔毛及力克斯兔皮，統由各地供銷社按照優級優價的原則收購；對所產兔肉，由飼養單位自行處理。但是隨著養兔事業的發展，應逐步着手解決兔肉銷售上的困難，如建議食品公司收購，組織肉販推銷等，都是銷售兔肉的好辦法。

六、醫療：大量養兔還是一項新的工作，畜牧獸醫部門尚無較多的治療與預防經驗，各地應主動要求畜牧獸醫部門，負責當地兔子的醫療工作，並隨時向飼養單位介紹預防及簡單的治療方法，以防止兔子染病死亡。

七、技術指導：為了正確指導兔毛、兔皮的生產，提高產品質量，增加生產者的收入，各地採購部門應經常地深入飼養單位，指導生產技術。省採購部門已準備迅速編印小冊子，以擴大宣傳和指導。各專區採購和農業部門，每年應根據本規劃制定本地的發展計劃，並召開一次會議，檢查各縣養兔情況，研究解決存在的問題，以利養兔事業的發展。

要完成優良兔種的發展計劃，必須加強領導，並與有關部門密切配合。各地採購部門應指派專人負責組織工作；飼養單位也須要專人管理，負責飼養。發展養兔事業，既有利於國計民生，又能大量增加農民收入，只要各地堅決依靠黨政，積極組織推廣，一定能超額完成全省的發展計劃。（原陝西省農產品採購廳畜產處）

# 廊坊鎮合營商店開展社會主義競賽

梅厚之 朱敷和

河北安次縣廊坊鎮十個合營商店，去年開展了社會主義競賽。一年來，通過競賽，對商店的人員思想改造和企業改造，均收到了良好的效果。合營商店的營業額均普遍增加。據十個合營商店統計，去年第二季度經營額是三十三萬元，比前年同期上升80%以上。除茶葉業合營商店外，其他商店都有積累。

廊坊鎮合營商店的競賽工作之所以取得以上成績，除當地黨政加強了領導外，首先是開展了店內門市部與門市部、個人與個人之間的競賽。因為業務性質相同，且常在一塊，相互了解情況，因而易于總結評比和交流先進經驗。

其次，注意了總結推廣先進經驗和開展合理化建議。如棉布業合營商店推廣了“小組營業責任制”後，每個門市部節省了一個開發票的人員；過去六點鐘關門到九點鐘也結不了帳，現在不但及時結帳，而且盤點時間也大大縮短了。如煤業合營商店過去加工煤球時，加土沒標準，不是多加，就是少加，煤球的質量很不穩定，通過技術交流會，找出了合理的加工標準，提高了煤球的質量。

同時，在競賽中，行政和工會經常對企業人員進行家庭訪問，一面進行勤儉持家的教育，同時也了解他們

在生活上的和工作上的困難。一年來，各合營商店共補助了生活有困難的四十個職工和私方人員人民幣一千一百多元。公方代表對私方人員的工作也很關心，並且注意尊重私方人員的職權。凡較重大的問題，一般都提交企業管理委員會討論後，才貫徹執行。在平時一些重要問題上，公方代表也經常徵求私方人員的意見，對合理的盡量支持，對不正確的也都給予解釋，因而私方人員一般都能安心工作，發揮了工作積極性。如有幾次月終盤點時發現差錯很多，有的私方人員感到苦惱，公方代表就幫助他們研究原因和措施，從而克服了私方人員工作上不夠大膽和怕負責任的現象。雜貨業合營商店私方副經理宋質君說：“作了三十年商人，十年的領東，都沒有像這樣痛快！也沒有像現在負這樣大的責任”。

此外，在競賽過程中，堅持了一月一小結、一季一評比、季終給獎的制度。據去年第二季度統計，十個合營商店就涌現出五十四個先進工作者，其中不少是私方人員。有的私方人員被評為先進工作者和受到物質獎勵後，很受感動，都說：“黨和政府給我這樣大的榮譽，今後我一定要努力工作，來報答黨和政府。”通過評比獎勵，造成了學習先進的熱潮，過去積極的現在更加積極了，過去落後的現在開始有了轉變。

## 不應拒絕批評

有的同志，當別人批評他的時候，不是冷靜的虛心的檢查自己，而常常是借口某些地方與事實略有出入，便悻悻然丟開批評中正確的部分而不顧。這種態度不僅有礙於批評與自我批評的開展，而且對於錯誤的改正也是沒有好處的。

本刊上期，發表了集愚同志根據“遼寧供銷合作”上的報道所寫“從一幅漫畫談起”一文之後，不久，便收到沈陽縣社曉飛同志的來信，提出這篇雜文有幾點不符事實之處。例如不是四條肥豬，而是三條白條豬又八十四斤豬肉；不是三百二十三人，而是四百三十人；不是三千六百斤蛋糕，而是一千零九十二斤蛋糕等等。他並且說，因為與事實

有這些出入，因此，他感到作者是“別有用心”，使他不能從中學到什麼。

這位同志及時指出這篇文章中的錯誤，是完全應該的。但如果僅僅因為這一點，便干脆拒絕了別人的批評，甚而認為作者“別有用心”，看來，也是不夠冷靜和虛心的。因為儘管這篇雜文中列舉的數字和事實有些出入，但批評沈陽縣社鋪張浪費的意見，仍然是正確的。

## 兩個不小的數字

誰都知道要擴大土副產品的採購，就必須要有足夠的貨源，而貨源從哪里來呢？一方面是要我們多方面的發掘新品種；另一方面，也是主要的一方面，是要幫助農民發

展生產。

陝西省供銷社在發展飼養優良兔種的工作上，做得較好，他們與農業部門密切結合，根據當地條件制訂出1957年到1962年的發展規劃，幫助農民發展飼養優良兔種，預計到1962年底，全省的優良兔子發展到二千五百萬只，要比1956年底的實有數大一千六百六十多倍。到那時，每年僅收購兔毛和兔皮的總額，就等於陝西省1956年全年畜產收購額的九倍。這是兩個不小的數字。

以往，我們的土副產品收購工作，只重視收購，忽視幫助農民發展生產。今後，是應該扭轉的。





## 新法采茶

“适时采、分批采、打顶芽采、留鱼叶采”是增加茶叶产量，提高茶叶质量的先进方法。安徽祁门县光辉高级农业社去年采用这一方法。毛茶产量较前年增加了99%，茶叶品质也有显著的改良。根据实地经验，该社将新法采茶的好处总结为三条：一、能使茶棵继续萌芽，多生枝叶，采摘面大，增加产量；二、能使茶叶叶片大小均匀，便于初制，提高质量；三、能增加采摘次数，采摘时间和实行均衡生产，便于调剂和节省劳动力。

光辉农业社从去年四月二十日就开园了，采摘的标准是一芽二、三叶到四叶，一般是一芽二、三叶，并按气候、土质、品种等不同情况，做到适时轮流分批采摘，每隔三、四天采摘一次。去年春、夏茶各采了六次，秋茶试采了二次。同时，还运用打顶芽、留茶梗、留鱼叶的采摘方法，促使多发新梢和芽叶伸长。打顶芽可以不使枝叶向上伸长，增强芽叶生长力量。留鱼叶、留茶梗，可增加更多枝叶，多产夏茶。该社曾在龙田塢选择大小同样的两棵茶作过分批采与一扫光采的对比试验，分批采的生叶较一扫光采的生叶多42.4%。在采摘时又做到眼快、手快、脚快和树上摘得净、叶子匀净、篮子干净，不让老叶、茶梗、茶籽、鱼叶混在鲜叶里。结果，去年共采春茶三十二个晴天，比前年用旧法采春茶时间增加五天，去年共采夏茶三十三个晴天，比前年用旧法采夏茶时间增加了九天。去年还试采秋茶十三天。去年所有采茶时间总计七十八天，比前年全部采茶时间增加了二十七天。在采摘数量方面，前年每天平均可采春茶一千三百四十二斤，去年就增加到一千七百七十七斤；前年每天平均采夏茶五百四十一斤，去年就增加到九百三十八斤。去年该社春茶总产量较前年增加71%，夏茶总产量较前年增加一点六倍，另外还多摘了四百八十四斤秋茶。

## 鹅、鸭毛

鹅、鸭毛经过加工后，可以絮成羽绒被褥、枕头、垫子、睡袋等，不但温暖、柔软，而且携带方便。因此，早已成为供不应求的出口商品。

饲养鹅、鸭的地区，一般是在江、河、湖、沼的地带。所以鹅、鸭毛的产量，南方各省要比北方各省产的多，尤其是安徽、江苏两省的水网地区，产的鹅、鸭毛数量较大，约占全国总产量的30%。鹅、鸭毛的生产旺季是每年的春、冬两季，如年景正常，春季的收购量要占全年收购量的35%左右；冬季约占30%左右。这两个季节所产的鹅、鸭毛，质量好，因其含绒多、毛片大、杂质少。夏、秋两季所产的鹅、鸭毛，质量则较低。

鹅、鸭毛中的绒子和毛片，是鹅、鸭毛中最值钱的。但要防止鹅毛、鸭毛互相混杂。鹅毛和鸭毛的品质各不相同，国家的收购价格也不一样。鹅毛的品质比鸭毛好，

如果把它们混杂起来，就会使品质受到影响。

收购的鹅、鸭毛，必须分别晒干，然后入库保藏。如果把潮湿的鹅、鸭毛存入仓库，就会生虫腐烂。晒鹅、鸭毛时，要选择有阳光的、干净的地方，并须罩上一层薄布，以免绒子、毛片被风刮跑和防止砂土混入。同时，要经常轻轻地抖松鹅、鸭毛，以便阳光照晒，使其全部晒干。

晒干后的鹅、鸭毛，要选择空气流通和干燥的地方储存，并且要经常检查有没有受潮、发霉和发出特别气味等现象，如有这些现象就应重新晾晒。（俞国华）

## 龙舌兰麻

龙舌兰麻属于石蒜科的多年生热带性植物，同科中类似的植物在一百五十种以上。其中主要的有剑麻（即西沙原麻）、蕉麻（即马尼拉麻）和番麻。从质量上看，蕉麻最佳，剑麻次之，番麻居第三位。产量以剑麻为最大。

龙舌兰麻是四季常绿的植物，能耐旱、耐脊。它的特点是由叶片上取纤维，其叶片肉质肥厚，表面有腊质，纤维具有耐腐蚀性、耐碱性、拉力强、耐磨擦，在干燥或潮湿的地方伸缩变化不大。制成品富于弹性，受到突然增加的拉力时，也不易断裂。

龙舌兰麻用途很广，是制造船舱、绳索、渔网、机械、发动皮带、轮胎内层帆布和防水布料等的主要原料；也可制造上等纸、人造丝等。它的叶汁可作溶剂药品，医治梅毒；叶粕可制酒精。所以它是最优良的硬质纤维原料。

我国龙舌兰麻产于南部沿海亚热带地区，分布甚广，主要产于海南岛、台湾、福建、云南、广东、广西等地。

龙舌兰麻在一般轻松而排水良好的土壤里即可生长，即使地下水在表土下十五至二十尺的地区也可栽培。在冬春间进行犁耙，定植前两个月再深耕二十至二十五厘米，选择高二十五至三十厘米的苗，于晴天移植，但要避免泥土沾染苗心，定植最好在雨季前进行。

剥麻方法也比较简单，用手工将叶片打碎，用木片或钝刀刮去叶肉，然后在清水里洗净，晒干，即成为龙舌兰麻纤维。我国广东制造番麻、假菠萝麻，都是先打烂叶片，然后浸入河水或海水里，经一二周后，叶肉腐烂与纤维分离，将叶肉洗去，晒干，即得到麻纤维。

目前，我国龙舌兰麻的生产，赶不上需要的增长。因此，还需要进口来解决。

发展龙舌兰麻的生产，在我国是有条件的，特别是我国南部各省，具有自然条件，如果进行长期规划，安排生产，对满足国内的需要是有可能的。（皆明）



# 停職反省一年半

少 雄

**編者按：**將樂縣社對“倪仲侯事件”的確處理得很不公正。當問題出現之後，縣社的領導上和孫科長，不是首先十分審慎的進行調查分析，本着治病救人的精神，實事求是的加以處理，而是採取了一系列的粗暴的手段，其結果，自然是不但不能達到弄清是非、教育干部的目的，反而冤屈了好人，在羣眾中造成了惡劣的影響。

“倪仲侯事件”是已經被平反了。但是，對於將樂縣社的最後處理意見，却是我們所不能同意的。既然事情做錯了，就應該老老實實的承認錯誤，深刻檢討，從中吸取教訓。既然已經証實倪仲侯同志是無辜受屈的，就應該誠誠懇懇的向他表示歉意，恢復他的名譽，並且補發他在整個停職反省期間的工資。其他任何借口，都將是一種掩過飾非，不負責任的表現。

這件不公正的事情，發生在福建省將樂縣社。

倪仲侯同志，一九五二年到萬安供銷社擔任主辦會計工作。那時，該社人員少，任務重，統計、物價等工作全讓他一人兼任。一九五三年實行統購時還增加了糧食商品賬，以及下鄉收購毛豬等突擊任務。在此情況下，賬務很難及時記載，一連積壓半年，雖然經常加班到深夜，仍是追趕不上，天長日久，賬務上的混亂、差錯現象也就難免發生了。此時，倪仲侯曾再三向領導上提出意見，要求上級派人幫助清理賬務，合理的減輕工作負擔，這些建議並未被領導上採納，他也就只好身兼數職的繼續干下去。

一九五二年二月份，該社車主任調至五區工作，就將干部丁得高提拔為經理，丁的品質惡劣，曾有貪污行為。任經理後不久，問題即被揭露，即調將樂縣社反省。丁在反省期間，前後寫了三封信寄給倪和另一位同志林久金，企圖利用他倆對他進行包庇，因為倪、林不肯這樣做，將信交給組織，丁懷恨在心，便無中生有的在反省書中寫道：“我們集體貪污一百八十八元，倪仲侯分五十三元，林久金分七十元……”於是，縣社便根據這一線索，派孫科長前往調查了解。

一九五五年五月間，孫科長來到了萬安供銷社，先是找倪個別談話，繼而便進行追問，倪都沒有承認，於是孫科長便宣布令其停職反省。在反省期間，仍沒有找出什麼問題，孫認為必須用“整”的方法才能收效，於是前後召開兩次全體職工大會，對倪進行鬥爭，並以“抗拒領導，死不交代”的威脅語氣向倪逼供，倪被逼哭了，孫還拍桌罵道：“哭管什麼，死了你一個人，共產黨也不會減少力量，這裡有繩子、有刀，那裡還有河，任你自己選擇……”倪在這種異常苦悶的情況下，便想悄悄的去陳區長申訴自己的苦楚，誰知被孫科長等發現，竟被宣布為“機關管制”，大小便都得請假。

在近兩個月的反省中，孫科長看到大會鬥爭，小會“整”、個別“教育”、寫反省書均未收到預期效果，於是心生一計，轉變策略，採用起“挖心戰”來。主意打定，隨即把倪喚來，大道理說罷，接着便連軟帶硬的“啓發”

他說：“不要怕，只要坦白，就可從寬，我過去在福州曾經貪污一千多元，在三反時，我主動交待，結果並沒有給我任何處分。你如果現在坦白，還不算晚，同樣給予寬大，你若再不承認，處理就要加重十倍……”倪聽了這一番話，頗為惶恐，出於懼怕，便無可奈何的“交代出二、三百元的含糊數字。這樣，他承認了根本沒有的罪狀，使自己背上了更為沉重的思想包袱。

究竟是二百元，還是三百元呢？不能定案。於是，七月一日就把倪送至縣社“停職反省”。來到縣社後，倪覺得不該自我欺騙的承認那原本沒有的事實，便又重作交代，縣社一看他又推翻了原案，就又加緊對他進行“坦白從寬，抗拒從嚴”的“教育”令其再作檢討，寫反省書，有時寫到深夜，就這樣，日日月月，一年半的光陰在他痛苦的心情中流逝了。

在他整個反省期間，不發工資，家裡只得出賣棉衣和家具，來供家中大、小三口人過活，到了一九五五年春節時，家中更感困難，他想把孩子賣掉，讓老婆自找出路，幸亏他岳父黃助和舅父黃彬，共同負擔了生活費用，方才挽回這險些被拆得妻離子散的家庭。

家庭問題暫時解決了，但他本身問題又究竟是怎樣處理的呢？要了解這個問題，把將樂縣社寫給財貿部的報告，和財貿部的批示來對照一下是很有意思的。

縣社上報財貿部處理的報告中有這樣的一段：“雖然未查出貪污事項，却因賬務混亂，也可說是混水摸魚，但不等於沒有問題，……我們考慮到……倪仲侯在工作中兼任多職，因此，從寬處理。我們意見：……在反省期間五五年七月至十二月不發工資（供伙食費），五六年一月到經理部工作按原薪補發工資，行政上給予記過處分……”。而縣財貿部的批示是：“倪仲侯只有虛報旅費二元的行為，據他的情況分析，賬務混亂原因是由於五三年統購階段業務繁忙、手續不清的結果，為此，我們意見‘給大會批評處分，……’”。

縣社主任接到財貿部的批示後，即召開了大會，宣布倪的問題已基本弄清楚。……工作分配在土產副食品經理部。





## 为什么会发生这样的事

集 愚

讀了“停职反省一年半”一文，感到气愤，痛心！我想，像孙科长式的领导人物并非絕無仅有；和倪仲侯同样受过这种冤屈的人，也一定不止一人！用不着掩飾，在我們的工作中还有着陰影，倪仲侯的遭遇便是个証明。不同的是：这种陰影，在今天的社会里决不会任其存在，它迟早必然要遭到揭露。

“停职反省一年半”的問題本身，已很清楚，不再贅述。值得思索的是，为什么会产生这样的事件？从这个事件中暴露了一些什么問題？

当貪污分子丁德高別有用心的誣陷倪仲侯也有“貪污”行为之后，县社很輕易的就听信了他的話，并把他的檢舉当作倪仲侯“貪污”的唯一証据。就这样，算是对“案件”的审理确定了一成不变的方向，倪仲侯也便从此被送上了“苦难的历程”——“停职反省一年半”。

然而，偏偏忘記了最重要的一条——把事实調查清楚。問題也就在这里。孙科长这个患了“主观症”的人物，当問題出現之后，他并不是根据情况去作冷靜的了解、分析，而是在还没有充分和可靠的人証物証之前，便在腦中輕率的作了定論。主观主义成了罩在他眼睛上的一团迷霧，使得他看不清“廬山真面目”。于是乎，他不問青紅皂白，便像作算术“求証”似的，在倪仲侯的身上，运用起“追”→“整”→“斗争”→“停职反省”的这个簡單的公式来。就好像非如此便不能解決問題似的。当

孙科长把倪在斗争会上“整”哭了的时候，竟还拍桌大罵：“死了你一人，共产党不会减少力量，这里有繩子、有刀，那里有河，任你选择……”，看来，孙科长的威風确是不小。然而，即便倪有問題吧，孙科长这种咄咄逼人的話語，又怎能叫人感到是出于治病救人的意願呢！其实，莫說教人去死，就是像“停职反省一年半”一文中所說的那樣，弄得倪一家妻离子散（并未成事实）的話，我看，对这个悲剧的后果，孙科长也有不可推卸的严重責任吧？

更令人气愤的是，直到最后，当已查明倪仲侯并無貪污事实、真相大白的时候，县社领导上以及这位孙科长，既沒有很好的檢查一下工作中的缺点，从中吸取教訓，也沒有向倪仲侯同志道歉、恢复他的名誉和补偿他物質上的損失，却还在那里推卸責任，在写給县委財貿部的报告中說什么“虽未查出貪污事項，却是賬务混乱，也可以說是混水摸魚，不等于沒有問題……”，字里行間理直气壯，好像他們的作法正确，毫無一点过失。沒有“貪污事項”，但又“不等于沒問題”，因此，仍决定“行政上給予記过处分”。这不仅是荒謬的邏輯，而且是一种婉轉的粗暴。

当然，事实上，最后县委財貿部平反了这件冤案，倪仲侯同志已重新恢复工作。但是，問題并不能算徹底的解决了，孙科长式的领导人物們应该从这次的事件中，切实記取教訓，別再重犯类似錯誤！

## 初診开会癖 石林

开会只是集合众人研討、解决各种問題的一种办法，到什么时候，它也不成其为一項專門的工作。如果誰說：“我的工作就是开会”，人們一定会觉得奇怪。然而，奇怪的事情偏偏就有。四川江津專区銅梁县的一些基層社主任，去年十一月間在家工作不过十来天，出外开会倒有二十天。他們并非都有开会癖，只是跳不出上級社安排下来的大大小小互相重叠的會議圈子罢了。有人特地做过一次統計，銅梁县社在那一月召开的會議一共有十六次之多，而四川省社江津專区办事处也召开了五花八門、内容重复的會議达十三种以上。不独有偶，浙江余姚县梁昇供銷社也在去年十一月二十日到十二月十七日的二十八天里，开了不下十七次會議，把負責具体工作的同志一齐卷了进去，既妨碍工作，又耗費精神，弄得同志們疲劳厭倦，苦不堪言。由此可見，會議泛濫对于工作的为害是何其大了。

然則，什么是會議泛濫的根源呢？答案有二。

其一为上行下效，亦步亦趋。县以上的供銷社，業

务部門多，各部門照例每年甚至每季、每月都有業務會議，每会必向下逐級傳達，組織討論。各部門之間，又互不联系，各搞一套，以致會議重叠，从年初到年尾，几乎月月有会、周周有会，到了基層單位，便成为天天有会，夜夜有会。那陣势就像一条細水，起初在崇山峻嶺間潺潺流动，而后下临平原，一瀉千里。倘不在其上游筑壩攔蓄，泛濫起来，便难以收拾。

其二是有那么一类迷信會議力量的领导人物，一向不深入下層，布置工作，檢查工作，总结工作，全靠开会，把下屬干部一齐投入會議的陷井。我們不是經常可以在身边找到那样的人嗎？他們每天挾着小皮包，进出大小会场，夸夸其談，与事無补，对人是疲劳轟炸。他虛度了大好的时光，終于一事無成。这些真有开会癖的人，長期得不到治疗，會議的泛濫永無絕期。

我并非主張取消一切的會議，只是对一些上級社和基層社领导者們的开会癖抱有特殊的惡感而已。至于，有什么良藥可以治得他們的开会癖呢？有什么办法可以少开或不开一些可有可無的會議呢？那將有賴于当局者去深長思之了。



## 同志之間

殷時學

單炳是個二十來歲的小伙子，論工作，誰都稱贊他，就是有個火爆脾氣。自從當了第一生活資料門市部的組長，他那脾氣就越發大了，特別是對營業員張水生看不順眼，他總嫌水生做事笨手笨腳，說話結結巴巴。

張水生也是一個青年。原先跟他爹在一塊做生意，過渡到供銷社來才一兩個月，每天謹慎工作，惟恐別人從他身上看出“少掌櫃”的習氣。可是，他對單炳的火爆脾氣，也覺難以忍受。這種相互的鄙視或不滿，起初只是各藏在心，日積月累，便越發合不到一塊去了。

有一次，倆人為着向銀行營業所交款的事爭執起來了。起因是銀行嫌生活資料門市部每天下午交款，影響他們的結帳時間。供銷社卻認為上午買貨的人多，下午較閑，不願改變交款時間。張水生為了搞好和銀行的關係，給組長提出建議，單炳根本沒有理睬，總以組長的身份壓住水生；水生也一句不讓的和單炳頂撞，把單炳氣的說：“你要不願意送款，以後就讓我親自去交款吧！”

經過這次爭吵，雙方成見更深，單炳時刻想找岔子給水生點顏色看看。可巧這天上午买东西的人很多，正在應接不暇的時候，又來了個小商販，急着要批貨，水生撇開櫃台前邊的群眾，去照顧小商販。單炳走到水生跟前板着面孔說：“你是怎麼回事？群眾在櫃台前邊等死啦……”這次，水生當着許多顧客面，受了組長的气，雖是件丟臉的事，却倒沒有爭辯。他心里想：“跟這位能够管住自己的人鬧別扭，往后的气恐怕更不好受了！”從此，他的工作情緒就一天不如一天，組長撥一撥、他就轉一轉，組長催一催、他就動一動，不撥不催，他就不轉不動。水生的消極態度正好給單炳造出許多“借口”的機會，他不斷向主任彙報水生不頂用。主任也覺得水生是個包袱，在什麼場合，都說水生的能力太差。正在這個時候，不知那位愛說俏皮話的人就給水生起了個外號——“搭頭”。意思是說不能頂一個人辦事。這個外號傳得也快，不久，水生也知道了。他越想越气，打算跑去向主任訴一訴苦衷。但一轉念，又覺得自己是私商底子，到主任那里去告組長，主任未必會相信自己，要是讓組長知道了，豈不更要給小鞋穿嗎？於是，他便打定主意，當一天和尚撞一天鐘的混下去。

不久，水生就被調到降城分銷店工作。這一調動，水生一方面覺得总算離開了別扭地方，很高興；另一方面又以為領導上听了單炳的話，把自己當“搭頭”往外扔，不免為前途担起憂來，心情越發不佳。

降城分銷店的組長是張平。水生最初覺得他倒比單

炳和藹，日久天長，可就發現了張平也有個特點：一看那個同志工作沒有做好，他不是耐心的教人改正做，而是不聲不響的去代替；有時着了急，也不言語，而是坐在一邊生悶气。

有一次，他們到離降城十里多路的南陽村去趕庙会回來，按張平的意思，是想讓水生拉貨車，水生却要背棚杆先回去。張平想了想：算啦，不用得罪他，還是自己干！同時自己又想趁着太陽沒落山，就打發水生先回店去做飯。黃昏時，張平、牛成禮才拉着貨車回來，混身疲倦，又飢又渴，滿以為馬上能够吃到湯飯。沒想到水生連水還沒燒開呢。牛成禮是本村人，一看這般光景，跺了跺腳，轉身回家去了；張平不吱聲的坐在院裡生悶气。其實，水生比他們更有气。他背着棚杆先回來，原想給他們把飯做好，把水燒開，豈料做飯這技術也不簡單。今天晚上，他一連生了三次才把火點着，心裡也正在左右為難——有心一個人去慢慢的做吧，而面菜都還沒準備，恐怕搞到三更天也難上口；要去央求組長幫忙吧，又覺得人家太累了！為了早点吃到飯，最後還是蹣手蹣腳的走到張平面前結結巴巴的說：“組——長，你——餓了吧？……”張平一肚子悶气正沒處發泄，一听水生來叫自己去幫他做飯，不等他講完便瞪气說：“我吃過了！”“吃過飯了！”水生气忿地扭頭便走，邊走邊說：“你們吃過飯了，還生这么大的气，我餓着肚子該怎麼辦呢？再說，在會上，你們都不吃東西，等我走了才吃！這不明明……”說到这里，水生把話咽回去了，心裡忽然想起：“咱是個‘搭頭’嘛！自然……”連忙跑到屋裡，三刨兩刨把火底子刨滅了。張平看到他刨火，本想前去阻止，可是气話已經出口，再去收回也覺沒臉，於是索性來個不吱聲。從此，兩人心裡都結起了疙瘩。

降城分銷店只有三個人，除了組長，就是牛成禮和水生。牛成禮是本地人，以後張平的爱人也搬到降城來住，他們都可以回家吃飯；只剩水生一個人，不會做飯，還担任着到基層社取貨的工作，每次取貨回來，都累得兩腿發酸，常常把飯做得半生不熟，吃到肚裡不好受。因此，工作情緒更加不振。有一次，主任問張平：“近來水生的工作怎麼樣？”張平回答得很干脆：“馬尾巴穿豆腐，沒法提！”

看來，水生在降城分銷店工作是提不起勁來了。張平也曾三番五次請求主任把水生調開。把他調到哪兒去呢？主任們也真為難，最後才決定把他調到李朱分銷店去。這裡的組長肖德鈞是先進工作者，出席過全國先進生產者會議。主任們估計：老肖一定有辦法把水生



帶動起來。事先，主任還當面囑咐了老肖一番，肖德鈞也答應盡自己的力量幫助水生。

水生來到李朱分銷店的頭一天，肖德鈞沒給水生安排工作，就先把他約到宿舍談了好久。水生倒趁機把自己的苦衷，尽情的傾訴了一番，是想讓肖德鈞知道他的工作沒作好並不全怨自己。他每說完一段，總是看看肖德鈞的面色，希望他能對自己表同情。可是，肖德鈞始終沒有表示正面意見，只是向他介紹了一下先進生產者會議的盛況以及本單位的情況，此外，就再沒說別的。

晚間，水生躺在床上，仔細思量着白天和肖德鈞談話的情景，覺得他似乎也不了解自己，不然為什麼對自己的苦衷不表示任何態度呢？可是他又想起肖德鈞談的焦作煤礦上那個炊事員當上先進工作者去見毛主席的故事，心里倒覺得有點什麼勁似的，仿佛眼前已出現了一條光明大道……！

第二天，水生算是正式上班了，還是擔任着到基層社取貨的工作。

過了些日子，水生已初步感到肖德鈞和單炳、張平那些人比起來，完全不同。每次他於下午從基層社取貨回來，肖德鈞只要能騰抽出手來，總要給水生舀盆洗臉水，讓他先洗一洗臉，然後到廚房裏去一看，飯是飯、菜是菜，現現成成放在爐火傍邊，熱騰騰的拿起來就能吃。這確實使水生有點感動，心里常常暗暗的稱贊：肖德鈞真不愧是個先進工作者，和旁人的作風完全不同。接着又想：“當初和老肖見面談話時，還以為他不了解自己；經過這些日子相處，覺得肖德鈞不但了解自己，還處處照顧自己；自己雖然是在父母跟前嬌生慣養的長了這麼大，沒有吃什麼大的苦，可也不能老像過去那樣；今後，一定要向他學習、看齊！”

有一天，水生正在基層社的倉庫里取貨，扭身一看，肖德鈞也來了。肖德鈞對他說：“我今天是來基層社開會的，到天黑才能結束，最好你能早一點回去，因為王好賢一個人在店里太忙。”水生一想，明天是中秋節，店里一定忙。於是馬上把貨提出來，裝上車，趕忙上路。從

基層社到李朱分銷店，中間有一段漫長的崗坡，水生拉着車子每次經過這兒，總感到非常吃力，今天卻不知從哪兒來了一股勁，拉着車子毫不費力就過了崗坡。到了分銷店，也沒顧卸車，就去幫着王好賢賣貨，一直忙到掌燈時分，買貨的人才陸續走清。這時，王好賢正在洗手，準備去做飯，扭頭一看，肖德鈞也回來了，提着一個手巾包，慌慌張張的進來就問：“你們還沒吃飯吧？”說着就把手巾解开：“這是挂面、這是我在食堂里買了幾個包子。我知道今天忙、忙完了再去做飯還不餓壞了人！先吃點包子，再下挂面湯！”這時，水生不由自主的又回憶起和張平一塊趕廟會回來燒飯時那個場面。看看老肖，想想過去，心里甜滋滋的，把一天疲勞，早已拋到九霄雲外了。

這些天來，水生可真變樣啦，心里時常沸騰着一股熱力。

在十月里一天的下午，嗖嗖的西北風，掃過豫北平原，天氣驟然轉寒。這時，肖德鈞由索下扣分銷店回來，路過黃下扣橋口，看見一伙鐵路工人正在那里測量京漢鐵路的橋梁，就走到他們跟前問：“我是供銷社的人，你們要不要準備棉衣？”其中有三個老工人立即登記要買三件棉列寧服。肖德鈞答應第二天准給他們送去。可是回到店里一想，不覺皺起了眉頭，用手抓著頭皮、自言自語的說：明天是星期日，批發單位不辦公，這不是要和買主失信嗎！再說，這麼冷的天，他們……！這話却被水生聽見了，於是急忙接下去說：“組——長，我——馬上——去取，保——証——誤不了！”肖德鈞說：“現在離下班還只半個多鐘頭，到城里有十多里路，恐怕趕不上！”水生沒有回話，搭腿騎上自行車就跑了。不多一會，水生冒著滿頭大汗，喘著氣、笑嘻嘻的把五件棉列寧服交給肖德鈞，肖德鈞不由地翹起一個大拇指，喊了一聲“好”！

經過這些事件以後，人們對於水生的看法變了。水生的外號——“搭頭”，也不知是從何時起，在大家的心目中消失了！

## 汝南之犬葬于廣州

吳 嶄

吳 展

這不是笑話，而是事實。事情發生在去年十一月間。

在河南汝南縣徐砦鄉大李莊農業社的社務會議上，大家熱烈的討論着如何開展多種經營，增加副業收入。可是，他們在討論中，卻撇開社里有些人會做木工、編筐、打獵等副業生產不談，專門挖空心思的商量怎樣做買賣，賺大錢。

社務委員李道昆滿有把握的說：“搞別的生意，賺錢

少，聽說廣州狗肉賣到一元六角錢一斤，我們这里的狗肉只賣兩角多錢一斤。做這項買賣，保險能賺一筆大錢。”社長陳連喜和副業生產大隊長立時乐的眉笑眼開，認為做好這樁生意，就能大撈一把，讓社員們過一個“肥年”。於是齊聲稱贊社務委員李道昆為社員們出了個好主意。會議決定：販狗肉到廣州，並將國家預購生豬的款一百六十元、銀行的副業貸款一百二十元全部撥充資金；另外號召社員有狗出狗、有錢出錢。

为了迅速把狗肉凑集起来，陈連喜社長在社員大会上表示願意带头先將自己的狗打死，借以發动有狗的社員赶快打狗，同时还动员社員变卖鷄、羊、小猪和树木，投資帮助社里收購狗肉。結果，費了九牛二虎之力，共湊集一千五百余斤狗肉，捆成十五大包。

貨已备妥，但偌大一笔生意，有兩千多里的旅程，庄稼人对做生意又是外行，派誰去才能胜任呢？經過大家慎重考虑，选出牙紀出身的李道昆及做过买卖的王子茂兩人为代表，并由副業生产大队長李道倫亲自率領。

十一月二十五日那天，社員們拉的拉、挑的挑，把十五包狗肉运到駐馬店車站后，一再地向去广州的三位代表叮囑：咱們指望着你們賺錢回来，过好年啊！

在温暖舒適的車廂里，三位代表望着窗外白雪皚皚的大地不断向后飞奔，并喋喋不休的算着細帳：一千五百多斤狗肉，只用掉三百三十余元的本錢，加上運費、旅費和用費等，仅花五百多元。到广州不要說卖一元六角一斤，就是卖八角一斤，也要卖一千二百多元，能得淨利七百多元。不光社員能过一个“肥年”，自己也能乘此机会到广州見見世面。

他們計算的到不錯。可是，干了半輩子牙紀的李道昆，虽然懂得不少旧的生意經，对于天文地理的知識，畢竟知道的太少。当河南地区已是冰天雪地的時候，湖南一帶仍然温暖如春。在他們到达广州后，只見街道兩旁綠树成蔭，行人之中，除去他們三个穿的是棉襖、棉褲外，別人尽都穿着夾衣、夾褲。这般情景，已使他們預料到事情不妙：如不抓紧时间出售狗肉，保不定要出問題。

出卖狗肉之前，他們到市場上一打听，广东人爱吃狗肉之說果然不假。虽然卖不到一元六角一斤，而八角錢一斤倒很牢靠。但在熙熙攘攘的人群中，如何卖法呢？还是李道昆有主意，他掏出一元錢賃了一杆秤、一把刀，在街面找着一席之地，便把狗肉攤开出售。由于長途运输和气候变化的影响，狗肉的色、味都显得有些陈腐，虽然有不少人圍着观看，掏錢买肉的却寥寥無几。摆了一天的攤，只銷出三十多斤，卖得二十五元錢。副業生产大队長李道倫急的嚷起来：“像这样卖下去，要到那天才能卖完，不光耽誤時間，狗肉也会腐爛呐！”最后，他們决定去找食品公司想办法，打算一次脫手。

当地食品公司正需要收購大批的狗肉，听說他們的狗肉很多，立即答应全部买下。把這三位代表乐的呵呵大笑，他們心里美孜孜地想着：社員們过这个“肥年”是有把握的了。那曉得，食品公司的干部在看貨时發現肉有臭味，色澤不佳，向他們提出：“这批狗肉，我們可以全部要，只是必須經市衛生防疫会檢驗合格后，才能成交。”副業生产大队長李道倫考虑了一下，为了及早脫手，也就答应下来。

广州市防疫委员会檢驗的結果，發現狗肉已全部变质，按照衛生規章，应全部沒收，埋掉。要是照这样做，

不但本錢全部賠光，連回家的路費也成了問題，这消息真像晴天一声霹靂，給他們迎头一瓢冷水。當場，三人抱头痛哭起来，并無理地对檢驗人員大吵大鬧。广州市衛生防疫委员会为了对人民的健康負責，仍然坚持照章办事。王子茂代表感到遭受这样的損失，無顏回家見乡亲父老，举刀意欲自刎，幸亏檢驗人員迅速夺下刀来，才免于無辜牺牲。后来，又經当地公安部門及人民法院重新檢驗，証实狗肉的确不能食用，仍按市防疫委员会的意見处理。当地政府为了帮助他們回家，不光代他們买了車票，还發給每人路費二元，又叮囑列車員在路上多加照顧。

上車后，三人呆若木鷄地靠在座位里，已無心觀賞窗外景色。有时，大队長李道倫举目斜視李道昆一眼，又低下头去。

火車快到駐馬店車站时，他們的心情更加沉重。当他們拖着千斤重的步伐回到了农業社，社員們一傳十、十傳百地蜂涌而来，打听賺了多少錢，能分到多少？这



他們回來了

三位代表却低头不語，各自落泪。

社員們听說卖狗肉賠光了本錢，也都唉声嘆气地伤心起来。

\*

\*

\*

当地政府發現这个問題后，除向李庄农業社細致講解国家开放自由市場的意义和政策外，又貸給他們一百二十元副業貸款，讓他們好好的搞副業。通过这次教訓，副業生产大队長李道倫感慨万分的說：“今后再也不干財迷心竅的事了，只有老老实实的搞好农副業生产，才是增加收入的正路。”

(張 方插图)





## 吃飯的清規

子 培

乙：好久不見。您是來開會嘛！

甲：不，是來節約糧食。

乙：噢！節約糧食還要選擇地區呀！

甲：那，那有很大關係。我在这兒，兩天至少節約二斤糧食，體重管保減輕兩磅。

乙：別逗啦！照您這一說，您到省社來上幾十趟，不就連骨頭都沒啦！我不信。

甲：不信！我來到這兩天，到現在連一顆米粒都沒吃。

乙：水土不服？

甲：沒那麼多毛病。

乙：忘了帶錢？

甲：錢也沒少帶。

乙：呃！沒帶糧票！

甲：不缺，有的是。

乙：那可奇怪啦！

甲：這有什麼奇怪的，你到我們省社去過沒有？

乙：地方偏僻，很少去。

甲：那就難怪你大驚小怪啦！因為您不了解情況，不懂得制度，這您得向我請教請教。

乙：倒要听听。

甲：前天晚八點，我趕到省社招待所。第二天七點起床，刷過牙洗罷臉，就去省社食堂吃早點。嚙！我走進院子一看，好傢伙，前面排了一大堆人。

乙：擺隊歡迎您！

甲：好說，和我倒是有點聯繫，都是排隊買飯的。足足站了有四十分鐘才輪到我，我剛一伸手，就听“叭噠”一聲。

乙：把碗碰壞啦！

甲：窗口关上啦！

乙：這是怎麼一碼事呀？

甲：我当时也很納悶兒，我就敲窗戶，老半天才有個人伸出頭來。

乙：問您買什麼！

甲：根本沒理我的碴兒，他把腦袋一

潑浪：“時間已到，停止再賣。”

乙：好干脆，那就上外邊去吃點吧！

甲：當，當，當……

乙：怎麼個話兒呀！

甲：上班鐘响啦！得趕快去彙報工作。

乙：得，飯沒吃成。

甲：我是人在彙報工作，心早就跑到飯桌上去了，下班鐘剛一响，我拔腿就跑。

乙：吓，真是餓瘋啦！

甲：跑到食堂門口一瞧，完啦！

乙：時間已到，停止再賣。

甲：那倒不是，我又來晚啦！人可真叫多，都搶着往前擠。

乙：怎麼不排隊啦？

甲：誰管它呢，我實在餓急了，也就隨着大伙兒往里擠。我听到這個說：“我要紅燒牛肉。”那個說：“我要蔥炒火腿。”我這才睜開眼，也喊開啦！

乙：要菜！

甲：我呀，我要鞋。

乙：難怪你餓肚子，沒聽說到人家食堂去買鞋的。

甲：我的鞋擠丟了，我，我不找行嘛！

乙：啊！找到沒有？

甲：人那麼多，哪兒找去，我一想先吃飯要緊，鞋回頭再說。我把錢往窗口一遞，那位同志可真快。

乙：馬上端出一盤菜！

甲：嗖的就把錢扔出來啦！

乙：我說是不是，開頭您一說，我就不信。

甲：怎麼啦？

乙：有錢會不賣給你菜！

甲：是啊！我也奇怪呀！我就問為什麼不賣給我呢？人家不吭聲，我是連問三遍，人家才開口：“不要錢，要菜票。”

乙：這是得怨您，怎不買菜票兒呀！

甲：我只好擠出來，找到鞋，打听了一下，趕快跑到總務科，我一瞧，

唉，倒楣！

乙：又得排隊？

甲：排隊還好了呢，總務科的門鎖上啦！

乙：對呀，人家下了班也得吃飯呀！

甲：等吧！左等不來，右等也不來，我是肚里又飢，心里又急。等了好半天，賣菜票兒的人揉着眼來啦，我說要買菜票兒，她是一句話也不說。

乙：怎麼，還沒睡醒。

甲：我当时倒以為她是聾子，我就提高嗓門嚷：“買菜票兒。”

乙：（連忙掩耳）好傢伙，要是讓您吃飽了，得把房子嚷塌嘍！

甲：這一嚷，她可火兒啦，把大眼一瞪，小嘴一撇：“還是幹部呢，這麼無組織無紀律，大喊大叫的，成個什麼體統……”

乙：批評上啦！

甲：我勉強的嘿嘿一笑，低聲的提出了要求：買菜票兒。她又說啦：“你懂得制度嗎？”

乙：您不會說：我剛來不知道有什麼制度。

甲：我是這麼說啦，可是人家更有說詞兒：“我們的制度是每月十五、二十五賣菜票兒，過時不候，知道嗎？往後記着點。”

乙：今天是八號，哎喲！到十五還得七天，那……

甲：那不能餓七天肚子呀！可人家總是說：“這是制度，誰也不能違反，不然，我們的工作就難進行。”我干瞪眼，沒轍啦！

乙：本來嘛，到外邊吃點算啦！

甲：不，事該湊巧，天無絕人之路，剛一出總務科，我就碰上個省社的熟人。我把沒吃飯、買飯票等等向他一說，我那位熟人很爽氣，馬上借給我兩塊錢的菜票兒。

乙：這回可行啦！

甲：下午捂着肚子又彙報工作，一下班我就往食堂跑，擠到賣菜的窗口，把菜票兒往里一送，我剛說來盤“公保肉”，馬上菜票兒又給扔出來啦！

乙：他們講理不講啊，有菜票還不給你菜！

甲：有過教訓，我沒敢那麼想，心思這可能還有制度。

乙：那得問問。

甲：我一問，人家又批評啦：“這麼忙你搞什麼亂，買菜不用菜牌哪行！”

乙：又是一道手續。

甲：我趕快跑去換來菜牌，再去買菜，菜牌也叫人家給扔出來啦！

乙：怎麼又扔出來啦？

甲：我也真急啦，鈔票不行買菜票，菜票不行換菜牌，換了菜牌不給菜，誠心餓死我呀！

乙：說的對！

甲：嘿！人家比我的火兒更大，嚷得比我聲音還高：“你瞎嚷能解決什麼問題，你再看看，明天的菜牌

今天就來買菜，這不是誠心破壞制度嘛！”

乙：唉，真嘔氣。

甲：氣得我飯也不吃了，跑到宿舍蒙頭大睡，作夢吃了一頓飽餐，一睜眼已經是半夜啦！

乙：到外邊吃飯也來不及啦！

甲：是啊！我一边勒緊腰帶，一边勸我自己：明天早起，明天早起……。

乙：幹什麼呀？

甲：接受昨天的教訓，好早排隊早吃飯吶！我六點起床洗罷臉，就往食堂跑。這回是特別的順利，我買好菜，放在院裡一塊石頭上，就去盛飯。

乙：這回可真得飽餐一頓。

甲：我拿起碗剛要盛飯，冷不防，一只手把我拽住啦，我一看，認識，不是外人。

乙：你看這人，什麼時候啊，還跟您開玩笑。

甲：玩笑！可不得了，是食堂的管理員，他說：“誰叫你盛飯！”

乙：吓！盛飯還得先報告嘛！

甲：那倒不是，可別冤枉好人。人家是說：“你拿菜票來買飯，這叫我們怎麼結算。同志，下次可別這樣，快去买飯票兒，別不遵守制度啊！”

乙：又是一通兒批評。

甲：批評就批評吧！我昨天借的全是菜票，沒辦法我就一再要求通融。他說：“不行，這是制度。”我兩天沒吃東西，心想吃點菜也好，沒到想回來一找菜，菜又沒啦！

乙：這可新鮮！

甲：後來一打听，原來食堂有這麼個規矩：買了菜沒人看着，就要當作“無主”給收走。

乙：唉！又得等下午再吃羅！

甲：什麼？還讓我等，那可要給別人添麻煩啦！

乙：有意見要提，不能說是添麻煩。

甲：哪兒的話！您想，再等下去，餓得我爬不起來，不得麻煩別人抬嗎！

乙：算啦！還是到我家去吃吧！



## 是救濟還是送禮

三 划 众 怒

上級強調重視職工的福利，要給生活困難的一些救濟。這消息樂壞了工會葉主席，他成竹在胸早就有了主意：頭一名是咱們的支部書記，勞苦功高理應享受這權利；其次是副食品部的張經理，他是省委王部長的親女婿；程干事是工會的福利委員，無論如何也得附帶他一筆；還有那高主任和謝副主任，漏掉領導幹部可非同兒戲。葉主席寫罷名單停了一停，又順手在後邊添上了自己。

委員會討論通過十分順利，都是自己人當然毫無異議。呈請上去還不到一個星期，嶄新的鈔票就揣進腰包里。要問他們怎樣花掉這筆錢，還是以葉主席他自己為例。這次他領了八十元補助金，買了個懷表外找一件絨衣，吃了頓館子再看兩場京戲，只賸下了二十一元八角七，全部存進人民銀行生利息。群眾紛紛向工會提出質問，這樣補助是救濟還是送禮？葉主席還批評是平均主義。



# 財政經濟出版社

## 新書預告

### 怎样做好农产品預購工作

馬紹華編著

本書主要根据几年来，特别是1956年国务院和全国供銷合作总社对預購工作有关指示与其他文件的基本精神，同时吸取各地进行預購工作的实际經驗編写的。其主要内容是：（一）推行預購合同的意义和作用，（二）开展农产品預購工作的經驗，（三）怎样在农产品預購工作中貫徹經濟核算，（四）加强农产品預購工作中的組織領導。

本書可供基層供銷合作社和农产品採購部門的干部參考。

### 基層供銷合作社怎样做好商品保管工作

中華全國供銷合作總社貿易組織與技術處編著

本書共分四个部分：（一）就商品保管工作的意义和任务分別加以解說，（二）敘述了倉庫中管理商品的基本方法，（三）介紹防止商品變質、殘損和堆放方法，（四）对供銷合作社經營的主要商品的保管常識作了簡單的介紹。

本書可以作为供銷合作社保管員的閱讀參考。

### 基層供銷合作社怎样發行圖書

建 勛編著

本書主要内容是敘述供銷合作社为什么要在农村开展圖書發行工作，怎样調查研究讀者的需要，圖書發行網如何建立，怎样經營管理圖書發行工作。并針對当前农村發行工作存在的問題，提出了一些解決办法，可作为供銷社營業員的參考。

新 華 書 店 總 經 售

供銷合作社对农民有哪些好处

齐欣著 0.10元

怎样当好供銷合作社的營業員

楊曉为編 0.11元

供銷合作社貿易組織与技术(上、下冊)

中华全国供銷合作总社干部教育局編 上册0.55元  
中国人民大学貿易組織与技术教研室編 下册0.40元

基層供銷合作社怎样做好商品驗收工作

皇甫超編著 0.12元

怎样編制供銷合作社的會計报表

中华全国供銷合作总社財務會計局編著 0.26元

廢品回收手冊

中华全国供銷合作总社廢品总管理局編著 0.26元

基層供銷合作社經營化学肥料、化学农藥手冊(增訂本)

中华全国供銷合作总社生产資料第二总管理局編著 0.24元

开展小土产的采購工作

中华全国供銷合作总社土产总管理局編著 0.09元

財政經濟出版社出版

新华書店总經售

每月十一日在北京出版  
定价每册一角六分